

Der internationale #1 Amazon Bestseller

NEVER WORK AGAIN

WENIGER ARBEITEN - MEHR VERDIENEN
DIE FREIHEIT LEBEN!

www.youwillneverworkagain.com

EXKLUSIV

- Kostenlose "Virtual Assistant"-Trainingssoftware
- Kostenloses E-Book: Outsourcing auf die Philippinen
- Top-Geschäftsplan ohne Eigenkapital
- 30% Rabatt auf die Serviceleistungen von MrOutsource.com

Erlend Bakke



Erlend Bakke ist ein norwegischer Unternehmer, Sprecher und Autor, der 1981 in London, Großbritannien geboren wurde. Er ist der derzeitige CEO und Gründer von Mr. Outsource, YouSpin und 3sixtyfactory. Er beschäftigt 20 Angestellte in zwei Ländern und lebt zwischen San Francisco, London, Oslo und Davao City auf den Philippinen.

Als Teil der jungen Generation vorrausdenkender Geschäftsleute steht er dafür ein, einen freien Lebensstil zu führen und gleichzeitig Geldfluss durch Unternehmen zu generieren. Erlend schult Unternehmer in seinem Seminar „The Freedom Bootcamp“ (www.thefreedombootcamp.com), seiner Mitglieder- Website www.worklessearnmore.tv und seinem wöchentlichen Podcast Invincible Entrepreneur (<http://hardcoremba.com/>), wie Sie Ihre Freiheitsunternehmen starten, führen und besitzen. 2013 veröffentlichte er zum ersten Mal das Buch Nie wieder Arbeiten, welches sich darauf konzentriert, Freiheit sowohl in Ihr Leben als auch Ihr Unternehmen zu bringen, indem es Nutzloses weglässt und sich auf Ihre wirklichen Bedürfnisse und Wünsche konzentriert.

Sie können Erlend unter erlend@mroutsource.com kontaktieren

Erstveröffentlichung September 2013 von 3sixty NUF

Erstveröffentlichung als Never Work Again.

Copyright 2015 © Erlend Bakke. All Rights Reserved.



Erlend Bakke Publishing

Kein Teil dieser Veröffentlichung darf reproduziert, in einem Wiederherstellungssystem gespeichert oder in irgendeiner anderen Form elektronisch, mechanisch, fotokopiert, aufgenommen, gescannt oder anderes werden außer mit der ausdrücklichen Erlaubnis unter Abschnitt 107 und 108 des 1976 erlassenen United States Copyright Act, ohne die vorherige schriftliche Erlaubnis des Autors.

Erlaubnisanfragen können an den Autor unter erlend@mroutsource.com gesendet werden.

Der Autor kann nicht verantwortlich gemacht werden für Profitverluste oder andere kommerzielle Schäden, einschließlich aber nicht ausschließlich spezielle, zufällige, Folgeschäden oder andere Schäden.

Dieses Buch wurde von Steven Heywood designt.

Grafiken von Erlend Bakke, Rovi Neil Sia und Genesis Canedo.

Haupttext Schriftart: Crimson, von Sebastian Koch (www.fontsquirrel.com/fonts/Crimson)

Kopf- und Fußzeilen Schriftart: Linden Hill, von Barry Schwartz
(www.theleagueofmoveabletype.com/linden-hill).

Lob für *Never Work Again*

„Wenn es Ihnen ernst ist, ein Unternehmer zu werden, dann wird Ihnen *Nie Wieder Arbeiten* dabei helfen, Ihre Leidenschaft zu finden - die Leidenschaft, die der Schlüssel zu Ihrem Erfolg sein wird.“

Mike Michalowicz - Autor von *Der Klopapier Unternehmer*

„Erlend's Buch macht es einfach, ein virtuelles Geschäft aufzubauen. Super praxisbezogene Schritte, egal ob Sie Ihr Unternehmen von zu Hause oder vom Strand aus führen. Wenn Sie *Die 4 Stunden Arbeitswoche* mochten, werden Sie *Never Work Again* lieben.“

Mark Anastasi - Autor des New York Times Bestsellers *Der Laptop Millionär*

„Erlend inspiriert und gibt praktische Ratschläge, sodass Sie mit Sicherheit nie wieder arbeiten. Sehr gut gemacht, Mr. Outsource!“

Carl Gould - Autor von *Die 7 Stufen des Kleinunternehmens Erfolgs*

„Erfolg im Leben hängt davon ab, dass man etwas tut und *Never Work Again* zeigt Ihnen genau wie Sie Ihr virtuelles Unternehmen starten und anfangen den Lebensstil Ihrer Träume zu führen.“

Steven Essa - Internationaler Sprecher und Webinar Experte

„*Never Work Again* wird Ihnen helfen großartige Ergebnisse in sehr kurzer Zeit zu erzielen. Benutzen Sie es, um der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein.“

Cindy Rold - Tony Robbins Platinum und Master Elite Coach

„Viele Menschen schreiben Bücher, basierend auf dem was sie hoffen, das funktioniert. Dieses Buch ist von einem Unternehmer geschrieben der tatsächlich das tut was er schreibt und so erfolgreich ist, wie die meisten anderen Autoren nur träumen können. Wenn Sie dieses Buch lesen, bekommen Sie einen hervorragenden Einblick, wie er seinen Erfolg erreicht hat und zusätzlich bekommen Sie eine Reihe nützlicher Tools und Übungen, die Sie in Ihr Unternehmen integrieren können. Absolut Empfehlenswert.“

Rick Salmon, Unternehmensberater und Seminarleiter

„Ich habe einige Bücher gelesen, die mir Wohlstand und weniger Arbeit versprochen und die sind so ziemlich alle gleich. Dieses hier ist anders. Motivierend, inspirierend, praxisbezogen und sehr, sehr hilfreich. Sehr empfehlenswert für alle, die ein eigenes Unternehmen starten wollen, bereits mit einem Unternehmen Schwierigkeiten haben oder für die, die bereits einige Erfolge zu verzeichnen haben...Sie werden etwas neues in diesem finden!“

Danielle Marie, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritikerin

„Ich habe einige Einblicke erhalten während ich dieses Buch las und beginne jetzt ein paar der Ideen anzuwenden. Ich kann dieses Buch jedem empfehlen, der daran interessiert ist, mehr Zeit zu haben für das was er liebt.“

Oyvind Dahl, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritiker

„Erlend hilft Ihnen, sich selbst kennen zu lernen und was Sie wirklich von Ihrem Leben und Ihrem „Job“ wollen. Er hat sich selbst beigebracht, dass es um weit mehr als nur Geld verdienen und dem Besitzen materieller Dinge geht. Es geht um inneren Frieden mit sich selbst. Erlend ist eine Inspiration und ich kann dieses Buch und seine Philosophie jedem Unternehmer und auch jedem, der daran interessiert ist, in seinem Leben genau das zu erreichen, was er will, wärmstens zu empfehlen.“

Rick Hart, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritiker

„Wenn Sie nach Einblicken in ein System zum „schnell reich“ werden suchen, ist das hier nichts für Sie - diese Bücher und Programme sind Blödsinn und funktionieren nicht. Dieses Buch zeigt Ihnen wie man Geld verdient - Punkt. Keine Tricks, nur eine Reihe großartiger Ideen und Geschichten.“

Todd Thiede, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritiker

„Dieses Buch ist zielgerichtet und vollgepackt mit nützlichen Tipps und Ideen. Ich empfehle jedem aufstrebenden Unternehmer dieses Buch ständig zu verinnerlichen, besonders wenn man es ernst meint mit seinen Träumen. Der Schreibstil des Autors ist erhebend und inspirierend, was einen noch

mehr zum Lesen anspornt. Ich würde dieses Buch definitiv als Geschenk, um andere zu inspirieren oder für das eigene digitale Bücherregal, um sich selbst anzuregen, empfehlen!“

Piaras O Cionnaioth, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritikerin

„Ein innovativer und anregender Unternehmensleitfaden, der mich in dem Gefühl ließ, bereit zu sein, um aus der erschöpfenden, langweiligen Tretmühle auszubrechen, in der ich schon so lange stecke. Auf jeder Seite sind Ideen und Gedanken, wie man seine Gewohnheiten ändert (zugegeben an viele davon habe ich noch nie gedacht) und ich habe mich selbst dabei ertappt, über Geld und finanzielle Gelegenheiten auf eine ganz andere Art zu denken.“

Beryl Stafford, [amazon.com](https://www.amazon.com) Kritikerin

„Es kommt mir so vor, als wäre dieses Buch ein echter Schritt zu einer sehr wichtigen Veränderung, wie wir alle unsere Geschäfte führen sollten. Es repräsentiert echtes Herz, eine Art zu teilen, all diesen Leuten, die im Buch erwähnt werden, etwas zurück zu geben. Es zeigt aber auch den Weg, dem wir alle folgen sollen. Erlend ist eine der sehr wenigen Personen die ich kenne, die wirklich tun was sie sagt, anstatt nur zu reden. Erlend hat das Prinzip verstanden, was es heißt, zu teilen, eine fürsorgliche Person zu sein und Liebe als Schlüsselfaktor in das Unternehmen einzubauen.“

Tor Arne Håve, Social Unternehmer

NEVER WORK AGAIN

Erlend Bakke

Danksagungen

An meine Mutter, meinen Vater und meinen Bruder, die mich bei der Verfolgung des Weges in meinem Leben unterstützen und für die Liebe, die ihr mir immer gegeben habt. Christina du bist mein Engel. Als ich dich traf hat sich alles in meinem Leben zum Besseren gewendet und du hast mir geholfen, meine Freiheit zu finden und zu verstehen, was wahre Liebe wirklich bedeutet.

Rimmon Pancito & Stian Johansen dafür, dass sie fantastische Geschäftspartner sind, mit denen es eine wahre Freude und Motivation ist, zu arbeiten. Regina Evangelista, die mich am Ball hielt, Dinge umsetzte und mit der ich großartige Gespräche hatte. Ein riesiges Dankeschön an das ganze Team in Norwegen, Kroatien und den Philippinen für all die super Arbeit, die sie für unsere Kunden geleistet haben.

Mentoren, Trainer und Freunde (Einflüsse von 2007 und darüber hinaus):

Simon Myers - Dafür, dass er mich entlassen und so auf meinen wahren Weg gebracht hat

James Perowne - Half mir als Unternehmer Fuß zu fassen

Keith Peavy - Licht in der Dunkelheit

Jens Andreas Huseby - Glaubte an die verrückten Ideen, die dann wahr wurden

Tim Ferriss - Du hast mein Leben verändert

Pedro Matos - Fahrrad fahren und großartige Gespräche

Rick Salmon - Hat an mich geglaubt

Eirik Kvisli - Kostenloser Büroraum

Tor Arne Hove - Meditation, Zen Gewohnheiten und Taoismus

Cindy Rold - Brachte mir Erfolgsgewohnheiten bei

Frederic Rivelrud - Für epische Weltreisen

Keith Cunningham - Brachte mir Geschäftssinn bei

Jakob Løvstad - Zeigte mir die Wahrheit

Mark Anastasi - Ermutigte mich, meine Geschichte zu erzählen und dieses Buch zu schreiben

Vorwort

Die erste Edition von Never Work Again wurde am 1. September 2013 von einem Liegestuhl in Bulgarien aus, welcher das Schwarze Meer überblickt, nach einem Wirbelsturm aus zwei Monaten Anstrengungen von mir selbst und den Menschen, die mir halfen dieses Buch zu planen und auszuführen, veröffentlicht. Mein Ziel war es, eine Quelle zu erschaffen, die anderen hilft, das Wissen und die Erfahrungen, die ich über mehrere Jahre im Aufbau von erfolgreichen Unternehmen angesammelt habe, zu nutzen. Es war eine sehr lange Reise für mich und von Zeit zu Zeit auch eine sehr fordernde - ich wollte die Einzelheiten einiger Lektionen, die ich gelernt hatte, teilen, in der Hoffnung angehende Unternehmer könnten direkt den Teil der Fehler, des Versuchens und Scheiterns auslassen und direkt die Freude erfahren, ein freieres und glücklicheres Leben zu leben.

Was seitdem passiert ist, übersteigt selbst meine wildesten Fantasien. Mitte März 2014 während ich noch schrieb, befand sich Never Work Again bereits in den Händen von über 15.000 Menschen - viele die bereits seit langem ein eigenes Unternehmen starten wollten, aber bisher nie die Motivation, Zeit oder Inspirationen für den wichtigen ersten Schritt gefunden haben. Einige haben mir erzählt, dass sie sich jetzt motiviert genug dafür fühlen. Das sind die E-Mails, für die ich lebe. Während ich schrieb, hatte das Buch bereits eine 4,6 Sterne Bewertung auf Amazon und viele der Kritiker erzählten ähnliche Geschichten, dass sie sich inspiriert gefühlt haben, um ein neues Kapitel in ihrem Leben zu beginnen, nachdem sie das Buch gelesen haben. Es schoss in vier verschiedenen Ländern auf Nummer eins bei Amazon und meine Webinare und Seminare platzten vor lauter Menschen, die mir sagten, dass sie mehr wissen wollen. Übrigens, es würde mir sehr viel bedeuten, wenn Sie eine ehrliche Meinung abgeben,

nachdem Sie das Buch gelesen haben - es hilft mir sehr meinen Programmen und diesem Buch einen Mehrwert zu geben.

Gleichzeitig zeigten hilfreiche Kritiker, Freunde und Anhänger, mit denen ich seit Veröffentlichung in Kontakt stand, immer wieder Stellen im Buch, die noch verbesserungswürdig sind. Dinge, die nicht vollständig erklärt waren, Verbindungen, die nicht glaubwürdig dargestellt wurden und Lektionen, die ausgelassen wurden. Jetzt, sechs Monate später, im Geiste des Crowdsourcing und der Kooperation, die die Internet Ära fördert, denke ich, es ist Zeit meine Worte neu zu bewerten und das Buch ein bisschen enger zu machen. Ich denke an Never Work Again eher als dynamisches Dokument, als an etwas in Stein gemeißeltes - und wenn ich von Menschen Resonanz erhalte, versuche ich diese mit an Bord zu nehmen und das Buch, wo auch immer möglich, zu verstärken. Das ist nur eine der revolutionären neuen Möglichkeiten für die Publisher Industrie, die das Internet ermöglicht hat.

Diese zweite Edition ist keine radikale Abwandlung vom Original oder ein komplett neues Buch. Es ist, wie ich hoffe, eine Verbesserung. Einige Sachen sind jetzt etwas klarer, Diagramme sind mit mehr Details erklärt, es gibt mehr Beispiele, wie man die Dinge in die Praxis umsetzt und ein paar der „gestotterten“ und unverbundenen Abschnitte sind entfernt worden - wenn Sie so begeistert sind wie ich, dieses Leben zu leben, kann es manchmal schwierig sein aufzuhören darüber zu reden, doch Shakespeare sagt „In der Kürze liegt die Würze“ und ich habe versucht die Dinge einfach und auf den Punkt gebracht zu halten, damit das Buch für alle Menschen in allen Lebenssituationen zugänglich ist.

Um bei meinem Versprechen zu bleiben, beende ich das Vorwort hier. Es bleibt nur noch, Ihnen viel Glück beim Starten Ihres Unternehmens zu wünschen und wenn Sie es auf das nächste Level bringen. Ich hoffe Never Work Again hilft Ihnen bei jedem Schritt des Weges. Viel Spaß.

Erlend Bakke

London, März 2014

3Sixty Learn

Noch einmal vielen Dank für den Kauf dieses Buches - aber dieses Mal kommt der Dank nicht nur von mir. Er kommt auch von den Menschen, die von dem 3Sixty Lernprogramm profitieren. Dieses Programm hilft bei der Ausbildung von Filipinos, mit unglücklichen Hintergründen, damit sie Computer verwenden und sich ihren Lebensunterhalt online erarbeiten können. Das ganze Buch hindurch betone ich die Notwendigkeit, Filipinos zu gut behandeln und der Gesellschaft im Allgemeinen einen Wert zurück zu geben - und ich versuche mein Bestes, um zu praktizieren, was ich predige. Zu diesem Zweck werden 10% meiner Einnahmen aus Verkäufen dieses Buches an das Programm gespendet, um zu helfen, dass diese Arbeit weiter gehen kann.

Inhaltsverzeichnis

[Einführung: Ohne Fleiß, kein Preis?](#)

[Freiheit oder Tod](#)

[Klarheit: Finde deinen Weg](#)

[Ihr Freiheits-Unternehmen](#)

[Zeit: Ihre wertvollste Ressource](#)

[Unternehmens Autopilot](#)

[Ticket zur Freiheit: Outsourcing und die Zeit anderer Leute](#)

+ [Bonus Material am Ende des Buches](#)

Übungsverzeichnis

<u>Die Beerdigungsübung</u>	30
<u>Die drei wichtigsten Fragen</u>	44
<u>Hierarchie der Freiheit</u>	61
<u>Kenne dich selbst</u>	88
<u>Die Lücke</u>	
96	
<u>Der Aktenkoffer</u>	
99	
<u>Meditation</u>	107
<u>Liebe das Geld</u>	
126	
<u>Der weltweit einfachste System Aufbau</u>	215
<u>Optimale Arbeitszeit</u>	
230	
<u>7X Gehirn Fitnessstudio</u>	233
<u>Smartphone, dummes Handy</u>	248
<u>Kommunikationshierarchie</u>	251
<u>Drei Schritte zur Freiheit</u>	275
<u>Der Sprung zur Auslagerung</u>	301

Außerdem finden Sie zu jeder Übung eine Videoerklärung unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>.

Ihre Kostenlose Version von Outsourcing Mastery



Um die kostenlose Version meines ersten Buches, Outsourcing Mastery zu erhalten, einfach hier klicken: http://youwillneverworkagain.com/outsourcing_mastery (oder unter <http://bit.ly/IW49Rh>)

Outsourcing Mastery: 17 Geheimnisse zum Auslagern in die Philippinen deckt alles ab, was man wissen muss, um erfolgreich in mein Lieblingsland für Arbeiter auszulagern. Outsourcing Mastery zeigt Ihnen, was man braucht, egal ob Sie nur einen einzelnen virtuellen Assistenten wollen oder ob Sie planen ein ganzes Team aufzustellen! Es gibt noch viel mehr Material, welches leider nicht in das Buch gepasst hat, also stellen Sie sicher, dass Sie alle Informationen bekommen, die Sie brauchen. Ich gebe Ihnen die kostenlose Version von Outsourcing Mastery als mein Geschenk an Sie.

Ihre kostenlose Version ist verfügbar unter http://youwillneverworkagain.com/outsourcing_mastery (oder unter <http://bit.ly/IW49Rh>)

Einführung: Ohne Fleiß, kein Preis?

"Wenn wir erst einmal wissen, dass das Leben schwierig ist - wenn wir es wirklich verstehen und akzeptieren - dann ist das Leben auf einmal nicht mehr schwierig."

- M. Scott Peck, „The Road Less Traveled“

Freiheit

Malibu, Kalifornien, November 2012 - mein Blick schweift über den Pazifik, während ich auf der Terrasse eines der beliebtesten Meeresfrüchte-Restaurants Malibus, Geoffrey's, sitze. Das Restaurant wird seit Jahren von Milliardären, Celebrities und Unternehmern besucht. Es ist ein wunderschöner Ort und ich sollte mich zugehörig fühlen - ich saß an wunderschönen Orten, genau wie diesem, auf der ganzen Welt. Aus irgendeinem Grund fühlt es sich dieses Mal anders an. Plötzlich merkte ich das, was eigentlich offensichtlich sein sollte - ich aß allein und mir war langweilig. Selbstverständlich wusste ich, dass nur ich dort sein werde als ich in das Restaurant ging, jedoch traf es mich in diesem Moment wie ein Schlag, dass ich allein war. Was ich wirklich in diesem Moment merkte, seit ich mein erstes Unternehmen 2007 gestartet hatte, das was ich tief im inneren verfolgte war Freiheit; doch jetzt, da ich mein Ziel erreicht habe, mehr Zeit und mehr Geld für mich zu haben, wusste ich nicht, was ich mit all dem machen sollte. Ich merkte, dass ich echt keine Ahnung hatte, was Freiheit mir wirklich bedeutete.

Knockout

Baker Street, London, Februar 2007 - ich sehe wie mein Chef in Richtung meines Schreibtisches kommt und irgendetwas stimmt nicht. „Lass uns was trinken gehen“ sagt er und ich wusste sofort, ich werde entweder befördert oder gefeuert und dachte mir oh man.

In der Markenberatung zu arbeiten war mein Traumjob, darauf habe ich mich an der Universität vorbereitet. Der zweite Gedanke war, dass ich keine Ahnung hatte, wie ich meine Miete für nächsten Monat bezahlen sollte und das würde meiner damaligen Freundin überhaupt nicht gefallen.

Wir setzten uns beide mit einem Glas hin und er sah mir in die Augen, ich wusste bereits wo das Hinführen wird. „Erlend, das funktioniert so einfach nicht. Ich glaube nicht, dass du für diese Art von Arbeit gemacht bist - du solltest entweder ein Professor an einer Universität oder ein Unternehmer sein. Wenn ich ganz ehrlich bin wurdest du für Zweiteres geboren.“ Ich sah ihn an. Ich wurde noch nie zuvor entlassen und wusste nicht so recht, was ich sagen sollte. Ich dankte ihm für die Möglichkeiten und ging mit dem Gefühl gerade zehn Runden mit Mike Tyson im Ring gestanden zu haben. Eine Flasche Whiskey später, wachte ich auf und wusste ich muss tief in mich gehen. Mein erstes Geld habe ich mit 14 Jahren verdient, also schätze ich, ich war dafür geboren ein Unternehmer zu sein - aber wie wird man eigentlich ein richtiger Unternehmer? Ich habe nie an „Unternehmer“ als echten Karriereweg gedacht - es ist nicht gerade das, was dir die Karriereberater in der Schule erzählen. Was macht man eigentlich genau, um ein Unternehmer zu sein? Nun, ich war dran, das herauszufinden.

Bescheidene Anfänge

Uxbridge, London, vier Tage später - James öffnet die Tür zu seinem neuen Büro. Ein riesiger Haufen Müll mitten im Raum und eine Wand fehlt. Es ist

kalt, feucht und dreckig - dieses alte Gebäude in einem Industriegebiet von Uxbridge hat mit Sicherheit schon bessere Tage gesehen. Die nächste Woche haben wir damit verbracht eine Wand einzuziehen und eine Tür einzubauen (falsch herum) damit wir unser 360° Photostudio, welches die Welt verändern wird, tatsächlich auch abschließen können. Wir arbeiteten hart und innerhalb eines Jahres hatten wir neun Leute, die für die Firma arbeiteten; aber die Zahlen waren tief im roten Bereich. Unsere Angestellten bezahlten wir am letzten Freitag jeden Monats und an diesen Freitagen kam James mit einer großen Box herein. Zu dieser Zeit habe ich lang genug mit ihm zusammen gearbeitet, um zu wissen, ich muss unser Bankkonto kontrollieren - und klar, es sind £10.000 weniger als am Tag zuvor darauf und wir sind noch mehr in den Miesen, wenn wir unsere Angestellten bezahlen müssen. „Kein Problem“, sagt er, während er auf den Deckel der Box klopft, „das wird die Lösung sein“. Das habe ich schon mehrfach zuvor gehört und ich wusste das heißt, er investiert unser Gehaltsbudget wieder in teure, nicht notwendige Ausrüstung. Ich wusste es war Zeit zu gehen.

Ich packte meine Sachen in London zusammen und zog zurück nach Norwegen, wo ich alles was ich besaß in eine Blaupausenkopie des Unternehmens, welches ich mit James in Großbritannien betrieben hatte, steckte. Ich überzeugte mich selbst, dass egal wie sehr der erste Versuch schief gegangen ist, ich war kein Drückeberger und ich würde niemals aufgeben, denn der einzige Weg zu verlieren ist Aufgeben ohne etwas aus den Fehlern zu lernen und es noch einmal zu versuchen. Es half auch, dass ich zu dem Zeitpunkt wusste wie man ein Fotografie-Geschäft leitet, also schien es die beste Möglichkeit zu sein in kurzer Zeit viel Geld zu verdienen - und an diesem Punkt in meinem Leben war massenhaft Geld zu

verdienen so ziemlich mein einziges Ziel. Ich hatte ein einzigartiges Produkt welches meine früheren Kunden in Großbritannien geliebt hatten, ich hatte eine Geschäftsvorlage die günstig im Unterhalt war und gutes Geld abwarf; und ich hatte die Erfahrung eine Firma zu leiten. Was könnte da noch schief gehen?

Nun ja, auf der Geschäftsseite, nicht sehr viel - meine neue Firma fing an etwas Geld zu erwirtschaften und ich bekam im Laufe der Monate immer mehr Kunden. Jedoch war ich alleiniger Unternehmer und ich wurde immer gestresster und arbeitete sehr lange nur um alles rechtzeitig fertig zu bekommen. Klar, ich machte Geld, hatte aber für nichts Zeit außer Arbeit, den Stress eines Angestellten, Buchhaltung, Werbung und die Ungewissheit ob ich nächsten Monat die Rechnungen zahlen konnte, was mein Leben immer schwieriger machte. Ich hatte körperliche und emotionale Schmerzen und begann zu viel zu trinken - es fing an mit einem Schnapsglas Jack Daniels vor dem Schlafen; nur zum Einschlafen; daraus wurden dann zwei; bevor ich mich versah, brauchte ich eine halbe Flasche um mich so zu beruhigen, dass ich die Nacht durchschlafen konnte. Im Inneren waren das dunkle und schmerzvolle Tage - nach außen sah alles gut aus, und wenn ich nur weitermache, würde auf der anderen Seite eine profitable Firma herauskommen und alles wäre in Ordnung, richtig?

Memento Mori

ExCel Center, London, Oktober 2010 - ich bin in einem Konferenzsaal in zentral London, auf einer Veranstaltung deren Name unterstellt ich habe alles erreicht - der Nationale Erfolgstypen Kongress. Das ist was ich bin, ein Erfolgstyp - mir gehören Unternehmen, ich mache Geld, ich besuche Veranstaltungen für Menschen die reich und vermögend werden wollen, so

wie diese hier. Das ist das was Erfolgstypen tun. Etwas stimmt allerdings nicht. Ich habe ein merkwürdiges Gefühl in der Brust, als ob jemand auf mir sitzen würde und ich nicht richtig atmen könnte. Wahrscheinlich brauche ich nur ein bisschen frische Luft, ich war schon den ganzen Tag in diesem Gebäude und habe mit Leuten geredet und eMails auf meinem Smartphone verschickt. Ich muss mich nur ein wenig entspannen, ein paar Minuten ausruhen.

Also ging ich nach draußen und legte mich ein bisschen in die Wiese neben dem Konferenzsaal. Ich versuche meine Gedanken schweifen zu lassen und mich auf etwas anderes als dieses merkwürdige Gefühl zu konzentrieren welches nicht verschwinden will. Ich versuche mich auf etwas anderes zu konzentrieren. Ich versuche mich auf nichts zu konzentrieren. Ich schaue in den Himmel. Ich schaue auf das Gras. Nichts funktioniert und alles woran ich denken kann ist der Schmerz. Ich fühle mich wirklich überhaupt nicht gut, ich sollte nach Hause gehen und den restlichen Tag frei nehmen. Hoffentlich vergeht es in ein paar Stunden und ich kann Morgen weiter arbeiten. Ich raffe mich auf meine Füße und latsche zur nächsten U-Bahn-Station und fühle mich wie Dreck.

Das habe ich nicht sehr gut geplant. Es ist Berufsverkehr in der U-Bahn in zentral London. Nur Stehplätze. Kaum Platz um sich umzudrehen. Die Taubheit und der Schwindel oder was auch immer es ist, werden immer schlimmer. Ich sehe nach unten und meine Hände sehen sehr...merkwürdig aus. Blass, irgendwie weißlich, mit bläulichen Farben. Ich sehe wieder nach oben und alles dreht sich ein wenig - ich sehe mit Sicherheit nicht noch einmal nach unten denn mir ist viel zu schwindelig. Mein Herz klopft wie verrückt - ich kann zwar gerade nicht mal genug denken um zu zählen aber

es fühlt sich an wie 200 Schläge pro Minute. Da stimmt etwas nicht. So soll ein Herz nicht funktionieren, nicht einmal während dem Berufsverkehr in der U-Bahn. Es dreht sich immer noch alles, bleib stehen, bleib stehen - ich fange an zu taumeln und falle. Ich schnappe nach dem Arm der Person neben mir und schaffe es gerade noch ihn atemlos zu bitten, „bring mich hier raus“.

Gott schütze diesen Mann, denn er nahm sich die Zeit aus seinem eigenen Leben um mich ins Krankenhaus zu bringen was für mich sehr wichtig war denn ich hatte eine fortgeschrittene Panikattacke. Als wir im Krankenwagen auf dem Weg zur Notaufnahme saßen, dachte ich es wäre noch schlimmer - ich dachte ich müsse sterben. Ich rief meine Partnerin an und mit dem Gedanken, dass dies meine letzten Atemzüge sein werden gab ich ihr Anweisungen - die Passwörter zu meinen Geschäftlichen E-Mail-Konten, wer sollte alles leiten wenn ich nicht mehr da bin, wer sollte die verschiedenen Geschäftssysteme übernehmen die ich über die Jahre aufgebaut hatte. Den Rest des Tages verbrachte ich damit, an verschiedene Maschinen angeschlossen, überwacht zu werden während die Ärzte mir versicherten das es mir gut ginge. Zudem wurde mir strengstens verordnet mich zu entspannen und die nächsten Wochen nicht zu arbeiten.

Lasst uns wieder einen Zeitsprung machen, zum heutigen Tag. Ich bin glücklich und gesund. Ich verdiene \$20.000 bei 20-40 Stunden Arbeit pro Monat mit meinen drei Geschäften, die ich hauptsächlich durch Outsourcing und Lizenzierungen an andere leite. Zudem habe ich die Freizeit um die Welt zu bereisen, mich fit zu halten und gesund zu essen. Meine Zeit teile ich mir zwischen London, Oslo, San Francisco und Davao City auf den Philippinen auf. Das wichtigste ist jedoch, dass ich mich

komplett verändert habe von dem einst gestressten, panischen Mann der vor ein paar Jahren noch im Gras neben einem Konferenzsaal in London lag. Genau so wichtig bin ich nicht mehr der gelangweilte Mann der allein in einem Restaurant am Strand in Malibu sitzt.

Was ist passiert? Zur Zeit meiner Panikattacke dachte ich, ich müsste sterben. Als ich mich danach erholte erkannte ich, dass ich Recht hatte - ich werde eines Tages sterben und es gibt keine Möglichkeit vorauszusehen welcher Tag das sein wird. Es könnte Morgen sein oder erst in fünfzig Jahren. In dem Moment als ich dachte es würde alles enden blieb mir nichts außer dem Gefühl meine Mission in diesem Leben nicht geschafft zu haben; und wenn ich überleben sollte würde ich zuerst herausfinden was meine Bestimmung ist und dann mein Leben darauf ausrichten es so zu leben. Ich erkannte, dass Zeit das einzige Gut ist von dem wir alle mit gleicher Menge anfangen und gleichzeitig nicht mehr davon bekommen können. Du kannst nicht einfach in einen Laden gehen und mehr Zeit kaufen. So wusste ich an diesem Punkt ich muss sicher stellen, dass meine begrenzte Zeit auf dieser Welt nicht verschwendet ist.

Also konzentrierte ich mich für eine Weile mit ganzem Herzen auf meine Unternehmen und bekam immer mehr Ideen Geld zu machen. Bis zu dem Moment in Malibu merkte ich jedoch immer noch nicht, dass die Balance nicht stimmt. Ich war konzentriert auf Geld und Geschäfte und merkte auf einmal das sie nicht die Bestimmung in meinem Leben sind - sie sind lediglich die Mechanismen die mir die Sicherheit geben um meine wirklichen Träume und Verlangen zu verfolgen. Meine Panikattacke gab mir das Geschenk der Zeit, weil ich verstand wie wenig ich davon übrig hatte und trotzdem missbrauchte ich diese um mich nur auf die Arbeit zu

konzentrieren anstatt auf Erfahrungen und die Menschen die ich liebte. Ich war nicht von der Arbeit befreit - ich wurde einfach effizienter darin.

Ich dachte, wenn ich mich auf Geschäfte und Geld konzentriere würde ich mich befreien aber ich verstand nicht, dass Freiheit mehr Ausgleich als das braucht. Zu diesem Zeitpunkt wusste ich wenn ich wirklich frei sein wollte, wenn ich wirklich von der Arbeit befreit sein wollte musste ich mich darauf konzentrieren die Zeit zu reduzieren die ich brauchte um meine Geschäfte am Laufen zu halten und gleichzeitig die Zeit zu erhöhen um das zu machen was ich im Leben machen sollte. Da wusste ich Freiheit bedeutet nicht nur immer das zu tun was einem den verschwenderischen Lebensstil ermöglicht - Freiheit heißt das machen und darauf zugehen was du liebst.

Das ist genau das worüber ich mit Ihnen reden möchte.

Never Work Again

Willkommen zu einem komplett anderen Geschäftsbuch. Der Titel dieses Buches ist Never Work Again und auf viele Arten ist das genau das um was es geht - wie können Sie ein Unternehmen leiten welches sicher stellt, dass Sie sich am Ende nicht wie ich vor ein paar Jahren in der U-Bahn fühlen. Ein Unternehmen welches Ihnen Einkommen generiert, ohne jede freie Sekunde einzunehmen, jedes letzte Stückchen Ihrer Gedanken, Energie und Ihrer Seele. Ein Unternehmen welches Ihnen die Zeit gibt an Ihren Leidenschaften zu arbeiten und sich nicht jedes Mal wie eine lästige Pflicht anfühlt, wenn Sie sich ihm widmen. Um es kurz zu machen, ein

Unternehmen für das Sie weniger arbeiten müssen und gleichzeitig mehr verdienen.

Während es eine praktische Anleitung ist - meiner Erfahrung nach - um ein solches Unternehmen aufzubauen gibt, fordert Sie dieses Buch ebenfalls heraus die eher philosophischen Fragen zu erforschen. Die Art von Fragen die meiner Meinung nach angesprochen werden müssen, wenn Sie ein Leben in Freiheit leben wollen. Um genau zu sein, was bedeutet Ihnen Freiheit? Menschen, vor allem die nach Chancen suchenden Unternehmer denken oftmals im Sinne von Freiheit nur an Geld und ich ermuntere Sie hier ab sofort einen anderen Ansatz zu verfolgen - über Freiheit weniger materiell zu denken, an Geld lediglich als das notwendige Mittel welches einem erlaubt seine wahren Leidenschaften zu verfolgen und absolut klar zu definieren was diese Leidenschaften sind damit Sie Ihre Bestimmung ausleben können.

Letzten Endes ist das Ziel dieses Buches, dass Sie ein erfolgreicher Unternehmer werden - die Vorteile des Wissens zu teilen die ich über die Jahre durch Versuchen und Scheitern erfahren habe und die Fallgruben zu vermeiden denen ich durch zu hartes Arbeiten und zu viel Stress begegnet bin. Nachdem ich diese Schwierigkeiten überwunden habe ist meine Leidenschaft anderen Menschen wie Ihnen, die auf dieselbe Art enden könnten, zu helfen - das war es was mich dazu bewegte dieses Buch zu schreiben.

Das was ich Ihnen in diesem Buch zeige sind Dinge die man nicht in der Schule lernt. Die Schule bereitet einen nicht auf ein Leben als Unternehmer vor, gibt einem nicht die notwendigen Fertigkeiten und die Denkweise die

man braucht. Die Schule bringt Ihnen bei wie man ein Angestellter ist, Befehlen zu folgen und für jemand anderen zu arbeiten. Ein Unternehmer zu sein ist das genaue Gegenteil davon - Sie sind verantwortlich und Sie müssen die Vorteile nutzen die sich aus den Chancen ergeben welche sich Ihnen ergeben. Normalerweise bedeutet das eine Menge Versuche und darauf folgendes Scheitern - wenn Sie aber dieses Buch lesen bekommen Sie einen Vorsprung da ich mit Ihnen teile was ich bereits über diesen Prozess weiß. Ich habe bereits die schmerzlichen Fehler gemacht damit Sie sie jetzt nicht mehr machen müssen.

Für wen ist dieses Buch?

Es gibt vier Level des Unternehmertums und, wenn Sie sich noch auf den ersten drei Levels befinden kann dieses Buch eine sehr große Hilfe für Sie sein. Auf dem ersten Level befinden sich die „Möchtegern Unternehmer“ - das sind die Menschen die ihr eigenes Geschäft starten wollen aber es noch nicht getan haben. Ich habe zwei Schlüsselratschläge für diese Menschen bevor wir überhaupt anfangen - erstens, Sie müssen entscheiden ob Sie wirklich ein Unternehmer sein wollen oder ob Sie nur denken Sie wollen ein Unternehmer sein. Ich habe meinen ersten Job mit 14 Jahren gehabt weil mir selbst damals die Idee Geld zu verdienen gefiel; und wie oben beschrieben dachte mein ehemaliger Chef in der Markenberatung, dass ich einfach nicht dafür gemacht war ein Angestellter zu sein. Einige Leute die sich dennoch vorstellen wie sie ein Unternehmer im Stil von Richard Branson wären sind einfach nicht dafür gemacht - sie versuchen es vielleicht, merken allerdings schnell, dass sie die Sicherheit und die Routine eines normalen Jobs vorziehen. Das ist in Ordnung, ich sage nicht das es etwas Schlechtes wäre - auch wenn es nichts für mich ist - aber Sie sollten sich wirklich ein paar Gedanken machen ob sie vom Herzen aus ein

Unternehmer sind. Vielleicht sollten Sie noch ein paar Bücher lesen und während ich noch weiter über unternehmerische Einstellung rede werden Sie wissen ob es für Sie gemacht ist.

Den zweiten Ratschlag den ich den „Möchtegern Unternehmern“ mitgeben möchte ist - fangen Sie einfach an! Je früher Sie starten, desto früher lernen Sie was funktioniert und was nicht und desto früher gelangen Sie an den Punkt an dem Sie nie wieder arbeiten müssen. Also, lesen Sie das Buch dann werden Sie viele Ideen für potentielle Geschäftsmodelle und Techniken kennen lernen mit denen Sie Ihre Arbeitszeit verringern können, dann starten Sie einfach - wenn Sie am Ende des Buchs angelangt sind, werden Sie bereit sein zu handeln.

Das zweite Level des Unternehmertums ist das was ich als „Einzelunternehmer“ bezeichne. Diese Menschen haben bereits ihr eigenes Unternehmen gestartet aber sie sind derzeit die einzige Person die dafür arbeitet - im Prinzip sind sie Selbstständig. Sie neigen dazu so ziemlich alle Positionen in einem Unternehmen selbst zu besetzen, egal wie sehr sie dafür geeignet sind - Marketing, Networking, Buchhaltung, Leitung und so weiter. Der Schlüssel für Einzelunternehmer ist delegieren und Outsourcing, andere Menschen sollen die Belastung abnehmen und sie werden effizienter und profitabler während des Vorgangs. Das ist es was ich als hebeln der Zeit anderer Menschen bezeichne - es ist das was erfolgreiche Unternehmer tun und es ist das was ich Ihnen zeigen werde damit Sie Ihre eigene Arbeitszeit auf ein Minimum reduzieren können. Den zweiten Schritt den ein Einzelunternehmer gehen muss um seine Freiheit zu erreichen ist es ein Produkt zu verkaufen anstatt eine Dienstleistung. Das heißt nicht unbedingt man muss ein Produkt aus dem Nichts erschaffen oder

etwas Neues erfinden, aber Produkte lassen sich einfach viel einfacher hoch skalieren und verkaufen als Dienstleistungen.

Auf dem dritten Level haben wir die Unternehmensbetreiber. Unternehmensbetreiber haben ein größeres Unternehmen als Einzelunternehmer - sie haben Angestellte und Büros und sind meist sehr gut positioniert. Trotz der anderen Leute haben die ihre ganzen kleinen Aufgaben zu machen, trotzdem haben sie nie Zeit weil, sie immer präsent sein müssen um sicher zu stellen das alles rund läuft. Wenn sie sich eine Woche frei nehmen zerfällt ihr Unternehmen - und wenn der Anführer nicht schleunigst wieder zurück zur Arbeit kommt wird das Unternehmen sterben. Das große Problem ist, sie haben einen Mangel an automatisierten Prozessen und systematischen Denken - ihr Unternehmen verlangt es, dass sie ständig präsent sind damit alles so läuft wie es soll, was bedeutet ihr Unternehmen besitzt sie anstatt anders herum. Wir werden noch viel mehr über Automatisierung in Kapitel sechs besprechen.

Mein Ziel ist es zu versuchen Sie alle - egal auf welchem der drei Level Sie sich gerade befinden - auf das vierte Level zu bringen, ein Unternehmensbesitzer zu sein. Was ist der Unterschied zwischen einem Unternehmensbetreiber und einem Unternehmensbesitzer? Ein Betreiber muss permanent involviert sein um sicherzustellen das alles funktioniert. Ein Unternehmensbesitzer besitzt ein System aber er betreibt es nicht täglich - er hat andere Leute die das für ihn tun und er weiß dieses Geschäftssystem ist so aufgestellt, dass es weiterläuft auch wenn er gerade nicht da ist. Er macht sich selbst zu einem nicht essentiellen Teil des Systems und gleichzeitig besitzt er es, wodurch er den meisten Profit daraus schlägt - dadurch gibt er sich selbst eine riesige Menge an Zeit im Vergleich

zu den anderen drei Levels. Das ist es was ich mache, ich besitze Unternehmen, sie besitzen mich aber nicht. Ich arbeite ungefähr 20 Stunden im Monat - das ist in etwa eine Stunde pro Tag - und verdiene \$20.000. Das alles nur, weil ich ein System besitze bei dem es nicht notwendig ist das ich anwesend bin und es betreibe. Wenn ich es schaffen kann, dann können Sie das auch.

Die vier Level des Unternehmers

Welcher Unternehmertyp sind Sie?



Level eins - Möchtegern Unternehmer

Hat immer viele Ideen, setzt aber keine davon um. Kriegt nie etwas zum Laufen aber das macht nichts, weil die nächste Idee schon bereit steht. Im Herzen sind wir alle Unternehmer doch die Schule bringt uns bei es nicht zu sein. Hier beenden die meisten Menschen Ihre Unternehmerischen Gedanken.



Level zwei – Einzelunternehmer

Investiert in seine Ausbildung, registriert sein Unternehmen und beginnt etwas zu machen, macht jedoch keine Verkäufe und wird von Familie und Freunden aus der Sache herausgeredet. Sie besitzen einen JOB und machen alles. Doktoren, Zahnärzte und Anwälte befinden sich meistens in dieser Kategorie.



Level drei - Unternehmensbetreiber

Hat eine Idee und bildet sich fort, investiert in sich selbst und beginnt ein Einkommen aufzubauen. Die Verkäufe und das Geschäft laufen gut, doch plötzlich merken Sie, dass Sie in Ihrem Geschäft fest stecken und es Sie besitzt anstatt anders herum.



Level vier - Unternehmensbesitzer

Höchstes Level des Unternehmertums und hier sollten Sie sein, wenn Sie Freiheit in Ihrem Geschäft haben wollen. Sie können sich auf die Teile Ihres Geschäfts konzentrieren, die Sie lieben und auf die Freiheit die mit diesem Lebensstil verbunden ist.

Quelle: Die vier Level des Unternehmers (Bakke,2013)
www.youwillneverworkagain.com

Im Großen und Ganzen ist dieses Buch an jeden gerichtet der sich für Unternehmen interessiert aber der auch daran interessiert ist ein gutes

Leben zu leben, ein Leben in Freiheit, ein Leben in dem man sowohl Geld als auch Zeit hat um seinem Herzen zu folgen und seine Bestimmung zu leben.

Das ist die Bedeutung von Never Work Again - nicht um ein Leben vor dem Fernseher auf der Couch zu fristen oder auf seiner Yacht an der Körperbräune zu arbeiten (im Prinzip ist daran nichts Schlechtes) sondern um einen großen Wert in der Welt zu schaffen indem man seine Aufgabe findet und auslebt, seine Leidenschaft, seine Interessen und sein Verlangen verfolgt.

Die Aufteilung dieses Buches

Das Buch ist grob in vier Teile aufgeteilt. Im ersten Teil erforschen wir was Freiheit wirklich bedeutet und die Idee dein Leben in Freiheit zu leben anstatt ein Sklave deines Unternehmens zu sein. Durch Beispiele aus der Literatur, der Religion, der Psychologie und meinem eigenen Leben besprechen wir die Tatsache, dass der Tod unausweichlich ist und warum das Erkennen und Verstehen dieser Tatsache Sie anspornen sollte Veränderungen in Ihrem Leben zu bewirken (Ich weiß, genau das was sie von einem Geschäftsbuch erwartet haben, oder?). Wir sehen uns die sozialen Zwänge an die uns von Geburt an darauf konditionieren gierig, faul und ständig auf der Jagd nach Geld zu sein - Sie denken vielleicht dem Geld nachjagen ist das Zeichen eines guten Geschäftsmannes aber ich werde erklären warum das nicht immer der Wahrheit entspricht und, dass wahrer Erfolg ganz anderen Prinzipien folgt. Viel wichtiger ist jedoch, dass dieser erste Abschnitt die Idee behandelt in der jeder einen „wahren Weg“ im Leben hat dem er folgen muss - eine Reihe von Leidenschaften oder

Verlangen, oftmals von den sozialen Zwängen vernebelt was für Unternehmer meist in Verbindung mit Gier, Faulheit und Stolz steht. Wir sehen uns verschiedene Methoden an wie Sie diesen wahren Weg identifizieren können was der erste Schritt auf dem Weg zu Freiheit und Glück im Unternehmen ist. Der erste Teil dieses Buches ist perfekt für alle die sich von ihrem Leben oder Unternehmen gefangen fühlen, die ein paar der großen Probleme die hinter dem Unglück stehen überdenken und lindern wollen. Warum starte ich dieses Buch mit dieser philosophischen Nachforschung? Weil ich denke es ist wichtig, dass wir an unserem Endpunkt anfangen - wenn Sie Freiheit erlangen wollen müssen sie verstehen was Freiheit bedeutet bevor Sie sich auf den Weg dorthin machen anstatt tausende Stunden damit zu verbringen etwas zu verfolgen was Sie nicht wirklich verstehen. Wie Stephen Covey in Die Sieben Angewohnheiten Hocheffektiver Menschen sagt, Sie müssen „in Gedanken mit dem Ende starten“. Diese zwei Kapitel dienen auch als Motivation um Sie zur richtigen Denkweise zum Erfolg zu bringen.

Der zweite Teil des Buches zielt auf Menschen ab die gerade beginnen Unternehmer zu sein - Sie sind voll von Ideen, Energie und Enthusiasmus haben aber noch kein konkretes, funktionierendes Geschäft. Dieser Abschnitt enthält einige kostenlose, outsourcebare Blaupausen für ein paar der Geschäftsmodelle die für mich die erfolgreichsten in meinem Leben waren - Geschäftsmodelle die, wenn sie erst einmal aufgesetzt sind und sichergestellt ist, dass sie gut laufen Ihnen erlauben Ihren wahren Weg und Ihre tieferen Verlangen zu erkunden ohne ständig von dem notwendigen „Arbeits-Zeug“ heruntergezogen zu werden. Diese Modelle ermöglichen es Ihnen sie zu outsourcen und viele der zeitaufwendigen, langweiligen Arbeiten zu automatisieren was Ihnen wiederum hilft Ihren Verstand und

Ihre Freizeit zu behalten. Zudem ermöglicht es sich auf wichtige Gedanken zu konzentrieren wie Einkommensgenerierung und Beziehungen mit Freunden, Familie und Geschäftspartnern aufzubauen.

Der dritte Teil des Buches ist für Unternehmer die bereits ihr Geschäft aufgebaut haben, sich aber davon gefangen fühlen. Wir erforschen einige der Wege wie Sie Ihre Geschäftssysteme verfeinern können, hauptsächlich durch zwei Techniken - Automatisierung und Outsourcing. Automatisierung ist die Erstellung eines Systems welches wie ein Uhrwerk läuft, selbst - und das ist sehr wichtig - wenn Sie nicht da sind. Ein Unternehmen zu haben welches Ihre permanente Aufmerksamkeit benötigt um nicht auseinander zu fallen ist Sklaverei; ein Unternehmen zu besitzen welches weiter betrieben wird während Sie sich um andere Dinge kümmern ist Ihre Pflicht als Unternehmer - denn es sichert den Wert den Sie in der Welt erschaffen nachdem Sie weg sind.

Die andere große Technik die wir besprechen ist das Outsourcing - Menschen aus anderen Ländern anwerben anstatt im eigenen Unternehmen. Ich werde die Vorteile des Outsourcings, bestimmte Jobs die dafür in Frage kommen erläutern und Beispiele mit spezifischen Details bereit stellen wie man ein outgesourcestes Geschäft organisiert. Outsourcing hat in den letzten Jahren für viele negative Schlagzeilen gesorgt in denen verschiedene große Unternehmen angeprangert wurden die Arbeiter in Entwicklungsländern auszubeuten. Das ist nicht die Art von Outsourcing über die wir in diesem Buch sprechen - denn auch wenn es ein großer Vorteil ist seinen Angestellten nicht so viel zahlen zu müssen wie in den USA oder Westeuropa, muss man andere immer so behandeln wie man selbst behandelt werden möchte und einen fairen, vergleichbaren Lohn zahlen. Wenn es richtig gemacht wird, mit Menschlichkeit und echter

Fürsorge für Ihre Angestellten ist Outsourcing der gesündeste Weg um Werte zu transferieren - im Sinne von Geld, Sicherheit und Langzeitwissen und Fertigkeiten - in Länder die es mehr brauchen als Ihr eigenes. Ich empfehle Ihnen das meiste Ihrer Arbeit in die Philippinen out- zu sourcen da die Angestellten dort freundlicher, höflicher, pünktlicher und dankbarer für die Arbeit sind als die meisten in der westlichen Welt.

Der letzte Teil des Buches dient als Zusammenfassung in der wir noch einmal alles aufzeigen was wir in den anderen drei Teilen besprochen haben. Wir werden diskutieren wie man die gelernten Lektionen auf Ihr Leben übertragen kann und wie sie Ihnen bei Ihrer Mission für Freiheit und den Bemühungen auf dem wahren Weg zu bleiben helfen können.

Wie ist dieses Buch zu benutzen

Es gibt eine Reihe verschiedener Arten wie Sie dieses Buch nutzen können. Einige Menschen werden es bevorzugen es direkt durchzulesen, vom Anfang bis zum Ende und das ist in Ordnung - wenn Sie noch relativ neu als Unternehmer sind, würde ich sogar sagen, dass dies der beste Weg ist und Sie hoffentlich ein paar der Philosophien, Techniken und Ideen aufschnappen und in Ihrem Unternehmen nutzen. Andere die schon mehr Erfahrung haben und bereits wissen, dass sie sich für ein ganz bestimmtes Thema oder eine Technik interessieren werden etwas wählerischer sein mit dem was sie zuerst lesen. Sie werden sich vielleicht zuerst auf die Kapitel über Automatisierung und Outsourcing oder den eigenen wahren Weg zu finden konzentrieren.

Im gesamten Buch finden sich Übungen die so angelegt sind, dass Sie Erfahrungen machen und einige Sachen verstehen über die wir reden - diese sind selbstverständlich optional aber aus eigener Erfahrung weiß ich, dass man etwas Neues am besten lernt wenn man es macht. Deshalb ermutige ich Sie die Übungen zumindest zu versuchen - sie könnten genau die Sache sein die Sie brauchten um Ihren wahren Weg zu finden.

Einige von Ihnen werden dieses Buch als Teil meiner Online oder Offline Trainingskurse lesen (für mehr Informationen darüber, sehen Sie sich die Rückseite des Buches an) und wir werden während der Kurse die Übungen durcharbeiten - wenn Sie aber Zeit haben, nehmen Sie sich diese und lernen die Übungen schon einmal vorab kennen. Ich möchte besonders betonen wie wichtig es ist, dass man tatsächlich etwas tut um etwas zu lernen. Laut der „Lernpyramide“, entwickelt von Edgar Dale, erinnern wir uns nur an 10 % von dem was wir lesen. Wenn Sie sich dann einmal vor Augen halten, dass nur 3 % der Menschen die dieses Buch lesen tatsächlich etwas tun, dann sind die Chancen auf Erfolg nur durch lesen sehr gering. Auf der anderen Seite erinnern wir uns an 90 % der Dinge die wir tun - Dinge die wir wirklich umsetzen anstatt nur darüber zu lesen. Nur durch Umsetzen der Übungen und tatsächlich etwas tun lernt man wirklich und Sie werden Ihr Potential steigern.

Pyramide des Lernens (für NWA aufbereitet)



Quelle: (Edgar Dale, Audio-Visual Methods in Technology, Holt, Rinehart and Winston.)

All das gesagt, wird es langsam Zeit Ihren Weg zu finden, Ihr Leben zu befreien und nie wieder zu arbeiten.

Freiheit oder Tod

“Die Angst vor dem Tod folgt der Angst vor dem Leben. Ein Mann der vollständig lebt ist jederzeit bereit zu sterben”

— Mark Twain

Alte Weisheit

In Nepal, im 6. Jahrhundert vor der heutigen Zeitrechnung, gab es einen Prinzen der ein sehr behütetes Leben führte. Sein Vater stellte sicher, dass er im Luxus lebte mit allem was man sich nur vorstellen kann. Er erfuhr niemals oder hörte überhaupt von Dingen wie Krankheit, altern, Tod oder Leiden. Der Prinz allerdings wurde neugierig auf die Welt außerhalb des königlichen Komplexes und eines Tages verkleidete er sich um sich auf den Weg in die Stadt zu machen damit er sehen konnte wie die Menschen lebten die er von Geburt an beherrschen sollte. Am Straßenrand sah er einen alten Mann der langsam auf zwei morschen Holzkrücken vorwärts hoppelte und alle paar Schritte anhielt um ein Knochen erzitterndes Husten herauszulassen. Er sah einen Bettler in der Gosse dessen Haut mit Geschwüren bedeckt war. An der Ecke eines Feldes sah er eine Leiche - ein Mann, tot, ohne Familie um ihn zu begraben, einfach im Gras liegen gelassen und vergessen. Plötzlich wurden all diese Dinge - altern, Krankheit, Tod - sehr real für ihn und er verstand, dass Sie allen Menschen passieren, wie auch ihm. Er wusste im selben Moment was er mit dem Rest seines Lebens anstellen musste.

Dieser Prinz war Siddhartha Gautama, oder wie wir ihn besser kennen, der Buddha. Er war nicht der einzige der die Unausweichlichkeit von Tod,

Krankheit und Leiden erkannte. Es ist ein gemeinsames Thema von Kunst und Literatur. Hubert Selby Jr., der Autor von Büchern wie Endstation Brooklyn und Requiem for a dream sagte einmal in einem Interview warum er mit dem Schreiben angefangen hat. Bis zu diesem Zeitpunkt in seinem Leben war er sehr schwach und krank und nach eigener Aussage saß er einmal in seinem Wohnzimmer als ihn plötzlich eine Erkenntnis traf - „Ich weiß eines Tages werde ich sterben. Ich weiß bevor ich sterbe werden mir zwei Dinge passieren. Nummer eins, ich würde mein gesamtes Leben bereuen und Nummer zwei, ich würde mein Leben noch einmal leben wollen“. Glücklicherweise erkannte er dies für sich als er noch genug Zeit übrig hatte und so wurde er einer der berühmtesten Autoren fiktiver Geschichten in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts.

Der Hauptcharakter in Leo Tolstoy's Kurzroman Der Tod des Ivan Ilyich hatte nicht so viel Glück. Während Ivan Ilyich Vorhänge an seinem neuen Haus aufhängt verletzt er sich an der Seite. Trotz seiner zuvor sehr guten Verfassung verschlechterte sich sein Zustand immer mehr bis die Ärzte ihm letztendlich sagten er würde sterben. Er trat dem Tod auf schreckliche Weise entgegen, immerzu schreiend und sich selbst bemitleidend; bis eine Stunde vor seinem Ende als er eine Erleuchtung bekommt und sieht, dass er sein Leben nur für sich selbst gelebt hatte und nicht für andere - er erkennt um es genau zu sagen, dass er in der Denkweise des „ich Denkens“ gelebt hat obwohl er eigentlich das „wir denken“ vorziehen hätte sollen. Doch es gibt Hoffnung für Ivan Ilyich - als er letzten Endes die Unausweichlichkeit des Todes und die Art wie er sein Leben hätte leben sollen verstand, scheint er zu sterben. Als er seine Augen schloss, hört er jemand an seinem Bett sagen „er ist von uns gegangen“, und

mit seinem letzten Atemzug flüstert er sich selbst zu „der Tod ist von uns gegangen“.

Wir sind darauf konditioniert den Tod als etwas Negatives anzusehen. Etwas mysteriöses, dunkles und schreckliches. Etwas das wir vermeiden müssen oder zumindest so lang wie möglich aufschieben. Wir kaufen allerlei Medikamente und Behandlungen um das Unausweichliche so lang wie möglich zu verzögern - wir kaufen Tonnenweise Kosmetikartikel und Anti-Aging Creme damit wir ja nicht so aussehen als ob wir älter werden und dem Tod immer näher kommen. Aber letztendlich, das alte Sprichwort frei übersetzt, die einzige Sache die unausweichlicher als Steuern zahlen ist, ist der Tod. Auch wenn wir unglücklich mit der Tatsache sind, dass wir sterben werden, die Tatsache zu verstehen kann der Ansporn sein um große Dinge zu vollbringen - unser eigenes Leben und das von anderen verbessern oder unseren wahren Weg im Leben finden, so wie ich in der U-Bahn in London. Es inspirierte mich eine To-Do-Liste zu schreiben - eine Liste mit über tausend Sachen die ich noch machen möchte bevor ich sterbe (In regelmäßigen Abständen update ich meinen Fortschritt auf meinem Youtube-Channel unter <http://bit.ly/1fM3yjy> und erkläre wie man seine eigene To-Do-Liste erstellt unter <http://tinyurl.com/erlendbucket>). Zumindest kann uns die Erkenntnis das der Tod sehr real ist dazu inspirieren jeden Tag unseres Lebens voll auszuleben und keine Minute zu verschwenden.



Aus diesem Grund habe ich immer einen Totenschädel auf meinem Schreibtisch stehen - ein memento mori, eine Erinnerung an die Sterblichkeit. Natürlich laufe ich nicht Gedanken schwelgend mit dem Schädel durch die Gegend wie es Shakespeare's Hamlet tat aber die ständige Präsenz erinnert mich an meine eigene Nahtoderfahrung und hilft mir, auf den Weg wie ich mein Leben ausleben möchte konzentriert zu bleiben anstatt meine Zeit zu verschwenden oder etwas aufzuschieben. Sachen die wir sehen führen zu Handlungen und die permanente Sichtbarkeit des Todes direkt vor mir ist ein Schlüsselelement für mich um sicher zu stellen, dass ich mein Leben so lebe wie ich will und die Dinge mache die ich machen will. Er erinnert mich zu garantieren, dass ich mich als Person immer weiter entwickle - wie Lou Holz sagt, „In dieser Welt wächst du entweder oder du stirbst“.

Also herzlichen Glückwunsch - Sie sterben nur an einem einzigen Tag und haben absolut keine Möglichkeit herauszufinden an welchem das sein wird. Vielleicht werden Sie Morgen schon von einem Bus überfahren. Vielleicht werden Sie über Hundert Jahre leben. Der Punkt ist, Sie werden sterben. Das zu verstehen - nicht nur intellektuell verstehen, sondern es wirklich tief im Inneren zu wissen - sollte es sein was Sie ermutigt Ihr Leben zu schätzen, die Richtung in die Sie gehen und die Dinge die Sie wollen.



Übung: Die Beerdigungsübung (Von Jakob Løvstad,
<http://www.insightconsulting.no/en/>)

Ich lernte diese mächtige Übung über Klarheit als ich Jakob Løvstad's sechs Monate langen Coaching Kurs, Coach Kunst, beiwohnte. Ich kann diesen Kurs wärmstens jedem Anführer, Unternehmer und eigentlich jeder Person empfehlen, denn wenn wir mal ehrlich sind coachen wir uns sowieso alle gegenseitig, warum also nicht großartig darin sein?

Wir wissen nie wann unser Tag gekommen ist - als ich meine Panikattacke in der U-Bahn in London hatte dachte ich das war es, ich bin fertig und weil das so plötzlich passierte war ich nicht vorbereitet. Diese Übung hilft Ihnen also Ihr Leben auf dem Level zu leben welches Sie verdienen und auf diesem Weg zu bleiben bis der schicksalhafte Tag gekommen ist.

Sie können diese Übung entweder mit anderen Menschen oder allein ausführen. Ich empfehle sehr, dass Sie sich 2-4 Freunde holen die dann die ganze Zeit während „Ihrer Beerdigung“ vor Ihnen sitzen. Das macht es zu

einer viel eindringlicheren und realeren Erfahrung. Als ich die Übung bei Coach Kunst durchführte, dachte ich „Das schaffe ich, das ist einfach“, endete aber in Tränen da mir der Sinn meines Lebens und meine Aufgabe sehr viel klarer wurden. So lange las ich jedes Buch und ging zu jedem Kurs um Antworten zu finden, bis zu dieser Übung war meine Aufgabe allerdings neblig und unklar. Eines der Ergebnisse der Übung war für mich dieses Buch sowie meine Mission und meine Pflicht Unternehmer wie Sie mit meinem Kurs Arbeite Weniger, Verdienne Mehr zu befreien.

Jetzt zur Übung:

- 1) Holen Sie Stift und Papier
- 2) Zeichnen Sie zwei Linien in die Mitte des Papiers sodass es in drei Teile aufgeteilt ist. Schreiben Sie „Familie“, „Freunde“ und „Kollegen“ über die verschiedenen Spalten.
- 3) Suchen Sie sich einen ruhigen Ort und stellen einen Wecker auf 10-15 Minuten. Denken Sie an die Menschen in den drei Kategorien und überlegen Sie was diese sagen würden, wenn Sie tot wären. Hören Sie auf Ihr Herz und versuchen Sie nicht zu viel zu denken aber schreiben Sie das erste auf was Ihnen in den Sinn kommt.
- 4) Wenn Sie 10-15 Minuten damit verbracht haben die Reden aufzuschreiben, geben Sie sie Ihrer Familie, Ihren Freunden und Kollegen damit diese sie laut vorlesen. Jede Person sollte aufstehen und die Rede vor allen anderen halten.
- 5) Hören Sie auf sich und was Sie bei der Durchführung dieser Übung fühlen. Versuchen Sie so wahrheitsgetreu wie möglich zu sein.

Sehen Sie sich die Online Version der Übung hier an:

<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Geld – Die Wurzel allen Glücks?

Das scheint vielleicht eine sehr merkwürdige Art zu sein um ein Buch über Unternehmen zu beginnen. Sie lesen dieses Buch nicht um vom Tod zu hören. Das Buch Never Work Again lesen Sie, weil Sie mehr Geld verdienen wollen und das mit der minimal möglichen Arbeit. Sie wollen die Abkürzungen wissen um den Rest Ihres Lebens auf einer karibischen Insel zu leben und Cocktails von gut gebräunten Frauen in Grasröcken serviert zu bekommen während Ihr Unternehmen Ihnen auf magische Weise einen nicht enden wollenden Strom an Geld auf Ihr Bankkonto generiert, weil Sie ein paar hundert Seiten eines Buches gelesen haben und ein paar einfache Empfehlungen in die Tat umgesetzt haben.

Tut mir leid. Tony Robbins hat gesagt Erfolg ist zu 80 % Psychologie und zu 20 % Strategie und das hier ist der psychologische Teil. Eine der „sieben Angewohnheiten hoch effektiver Menschen“ ist in Gedanken mit dem Ende anzufangen und das ist das was wir hier tun. Denn Ihr Endziel ist, selbst wenn es nur darum geht einen riesigen Haufen Geld zu machen, im wesentlichen psychologisch - Sie wollen glücklich sein.

Wir sind darauf konditioniert zu glauben, dass Geld und materielle Besitztümer die Wurzel des Glücks sind. Mehr Dinge besitzen und mehr Geld zu haben macht uns glücklicher und freier. Schließlich können die

Menschen die mehr Geld als wir besitzen alles machen was sie wollen, richtig? Ist das nicht das was Freiheit ist? Zudem gibt es immer Geschichten in der Zeitung über self-made Millionäre die eine neue iPhone App entwickelt oder ein unglaubliches Produkt entwickelt haben und jetzt nie wieder arbeiten müssen - diese Menschen müssen die meiste Freiheit von uns allen besitzen. Nur ein kleines bisschen Glück und ein kleines bisschen Arbeit am Anfang, jetzt haben sie Autos, Häuser, immer Urlaub auf den Paradiesinseln mit den Grasröcken. Luxus. Was, wenn wir nur auch so viel Geld hätten.

Tatsächlich sind die Dinge nicht ganz so einfach denn, wenn Geld und materielle Dinge wirklich der Schlüssel zum Glück wären würden wir keinen der beiden berühmten Muster sehen. Auf der einen Seite die von Armut geplagte Familie die sich kaum das Essen auf dem Tisch leisten kann und auf der anderen Seite den gestressten Geschäftsmann der einen Porsche fährt und ein schönes Apartment hat aber trotzdem in der U-Bahn eine Panikattacke bekommt. Vielleicht erinnern Sie sich an letzteres aus dem vorherigen Kapitel. Geld zu haben schien mir damals nicht besonders zu helfen.

Sehen wir uns einmal dieses sehr berühmte Diagramm an - Abraham Maslow's Hierarchie der Bedürfnisse (Ich habe dieses Diagramm ebenfalls in einem kostenlosen Youtube Tutorial aufgegriffen, zu finden unter <http://preview.tinyurl.com/hierarchyneeds>). Sie haben es mit Sicherheit schon einmal gesehen aber ich werde es trotzdem kurz mit Ihnen durchgehen. Maslow behauptet, dass es fünf Level der menschlichen Bedürfnisse gibt die in einer Pyramide dargestellt werden. Am Boden der Pyramide sind die Bedürfnisse dargestellt die wir als Grundbedürfnisse

ansehen die immer erfüllt sein müssen bevor wir in der Pyramide nach oben gehen. Dazu gehören Luft, Nahrung, Wasser, Sex und Schlaf - wenn wir davon nicht genug haben machen wir uns erst daran diese zu befriedigen bevor wir an etwas anderes denken. Auf dem zweiten Level befinden sich Sicherheit und Schutz; auf dem dritten sind Liebe und Zugehörigkeit. Das vierte Level beinhaltet das Selbstwertgefühl, Selbstvertrauen und Respekt vor anderen. Auf dem höchsten Level befindet sich das was Maslow als Selbstverwirklichung bezeichnet - das heißt die volle Anerkennung unseres eigenen Potentials durch Kreativität, Problemlösung und Verstehen.



Warnung!

Milliarden werden in Vertrieb und Marketing investiert, um Ihr Gehirn zu programmieren und künstlichen Wünsche und Bedürfnisse bei Ihnen zu erzeugen.

*Eine Medien-Diät kann ich wärmstens empfehlen.

In welcher Verbindung steht das mit unserem Wunsch nach Geld und materiellen Dingen? Wir neigen dazu zu denken, dass uns Reichtum glücklicher macht da wir ihn brauchen um in der Pyramide nach oben zu

kommen. Selbstverständlich brauchen wir Geld um uns Essen und ein Dach über dem Kopf zu ermöglichen damit das erste Level erfüllt ist. Wir benutzen Geld um uns in Level zwei Sicherheiten und Schutz aufzubauen indem wir beispielsweise ein Haus kaufen statt eines zu Mieten um sicher zu stellen, dass wir nicht auf der Straße landen sprich in der Zukunft wieder auf Level eins zu sein. Wir haben also ein Haus und ein bisschen Geld und können es uns leisten uns um unsere Lieben zu kümmern, Level drei. Dann, wenn wir genug Geld haben damit die ersten drei Level abgesichert sind können wir anfangen uns auf Level vier zu konzentrieren - wir können mit unseren Kollegen in teuren Bars Beziehungen aufbauen, teure Autos fahren von denen wir glauben sie würden uns den Respekt und Neid der anderen bringen, unsere Errungenschaften im Leben durch unseren auffälligen Konsum darstellen. Das fünfte Level? Wir neigen dazu nicht zu viel daran zu denken, das ist ein bisschen komplizierter. Wenn wir doch daran denken nehmen wir Maslow's Beschreibung von Level fünf - „was ein Mann sein kann muss er sein“ - und verdrehen es so, dass wir annehmen „was ein Mann sein kann“ bedeutet „was ein Mann verdienen kann und was er haben kann“, voller Stolz über unsere Besitztümer, Titel, Familiennamen, Golfclubs und den Lebensstil den wir führen.

Dieser Ansatz zur Bedürfnishierarchie hat zwei offensichtliche Probleme auf dem vierten Level. Das erste ist, dass die meisten von uns nicht besonders gut auf den ersten drei Levels sind. Wir schlafen nicht genug, weil wir zwölf Stunden am Tag arbeiten um reicher und reicher zu werden. Wir essen totalen Mist, weil wir keine Zeit oder Energie haben um uns etwas Besseres zu machen und uns selbst darüber zu informieren was denn besser wäre. Wir haben Familien die uns lieben, die wir aber kaum zu Gesicht bekommen auf unserer Jagd nach Geld - was, wenn wir ehrlich

sind, wir nur machen weil wir an sie und ihre Sicherheit denken. Die meisten von uns haben schlechten Sex, weil unsere Körper kurz vor dem Kollaps sind und wir keine Zeit haben eine emotionale Bindung zu unserem Partner aufzubauen. Wir fühlen uns nicht einmal mit unserem Geld sicher und geschützt da wir ständig im Wettkampf mit anderen sind und uns mit ihnen vergleichen oder Angst haben jemand könnte uns bestehlen. Wir arbeiten um all das Geld zu bekommen und werden dann paranoid um es zu behalten - es wäre fast besser wir würden es gleich sein lassen.

Das zweite Problem beim Verstehen unserer Bedürfnisse ist unsere Einstellung zu den oberen Leveln der Hierarchie. Wir glauben Selbstbewusstsein kommt dadurch, dass wir andere mit all den Dingen die wir besitzen beeindrucken; wir denken Selbstverwirklichung heißt in der sozialen Struktur aufzusteigen und zu konsumieren. Anstatt uns selbst und unser Potential zu definieren - die wahre Bedeutung von Selbstverwirklichung - reduzieren wir uns auf die Dinge die wir besitzen und halten uns selbst für die Summe unseres materiellen Wertes. Diese Denkweise macht uns so beeinflussbar durch Werbung und Medien die Milliarden Dollar jedes Jahr investieren um künstliche Bedürfnisse zu erzeugen - Dinge die wir brauchen um in der Pyramide nach oben zu kommen, uns in Wirklichkeit aber nur von unserer Selbstverwirklichung abhalten.

Das ist alles ein bisschen abstrakt, lassen Sie mich also ein paar Geschichten erzählen um meinen Punkt besser zu erläutern.



Vor ein paar Jahren habe ich einen Porsche gekauft. Ich habe schon immer einen Porsche gewollt und es war für lange Zeit mein Ziel. Ich dachte wenn ich ihn endlich hätte wäre ich wirklich glücklich - Ziel erreicht. Die Menschen hätten mehr Respekt vor mir und ich hätte mehr Selbstvertrauen, jeder würde wissen das ich das bin „was ein Mann sein kann“. Weil ich einen Porsche besaß, ein paar Unternehmen und all die anderen Statussymbole. Selbstverständlich war das eine lächerliche Annahme, was ich auch sehr schnell merkte. Ich holte das Auto am Flughafen ab und fuhr in die Innenstadt - das war in etwa in der Zeit als die Weltfinanzkrise sich aufheizte und es gab eine Demonstration im Stadtzentrum. So kam es, dass ich direkt an dem Ort vorbeifuhr an dem die Demonstranten versammelt waren, immer noch vor lauter Stolz über meinen Neukauf glühend mit dem Gefühl ich müsste den Respekt von jedem den ich traf bekommen. Selbstverständlich war das nicht der Fall - stattdessen bekam ich eine Menge Mittelfinger gezeigt und üble Worte nachgerufen.

Einige Leute werden sagen ich hätte es ignorieren sollen weil die Demonstranten nur neidisch auf meinen Erfolg sind aber ich dachte darüber auf eine andere Art. Ich merkte, dass ich Dinge, wegen dem Einfluss den sie auf andere Leute haben werden, tat - was eine ziemlich lächerliche und wahnsinnige Angewohnheit ist weil man nicht kontrollieren kann was andere Menschen über einen sagen oder denken. Manche Menschen werden immer einen Grund finden Sie zu hassen - manchmal haben sie einen Grund, manchmal nicht aber es wird trotzdem passieren. Denken Sie daran als „Dreierregel“ der sozialen Kontakte - ein Drittel der Menschen die Sie treffen wird Sie mögen, ein Drittel wird Sie nicht mögen, einem Drittel sind Sie völlig egal und es gibt nichts was Sie tun können um diese Zahlen großartig zu verändern. So verstand ich, dass ich anstatt diese Dinge für andere zu tun um diese zu beeindrucken, sie lieber für mich machte. Einen Porsche besitzen war nett aber ich fühlte mich nicht viel glücklicher - der Rest meines Lebens war genau so ein Chaos wie zuvor.

Mein Millionärsfreund

Ein Freund von mir erlebte etwas Ähnliches. Er war immer reich da er das Glück hatte als Sohn reicher Eltern auf die Welt gekommen zu sein und mit 18 Jahren \$20 Millionen vererbt bekam, eine unglaubliche Geldsumme. Nachdem ich zurück nach Oslo gezogen war um bei Null anzufangen, noch zielstrebig und Geld hungriger als jemals zuvor, gingen wir segeln - selbstverständlich besitzt er eine eigene Yacht - ich dachte nur an all die Vorteile die er hat, all die Dinge die er besaß, das Leben welches er das Glück hatte zu leben. Ich teilte ihm das mit, wie großartig sein Leben zu sein scheint und ich mir wünschte mir ebenfalls eine eigene Yacht leisten zu können. Da drehte er sich zu mir um und alles was er sagte war „deine Sachen besitzen dich“. Danach verkaufte er seine Yacht und zog in eine

bescheidene Wohnung in Oslo. Er sagte mir er ist auf diese Weise viel glücklicher und ich glaube ihm. So merkte ich, durch meine Erfahrungen und die Erfahrungen von anderen, dass mein Selbstwert und mein Nettowert nicht das gleiche sind.

Andere, ähnliche Geschichten sind leicht zu finden, von Leuten die an der Oberfläche scheinbar alles haben - Geld, Ruhm, Besitztümer - aber privat todunglücklich sind und permanent das Gefühl haben unerfüllt zu sein. Während Sie dieses Buch lesen sind Sie vielleicht noch nicht auf der Stufe des Reichtums angekommen aber vielleicht fühlen Sie ähnliche Gefühle. Sie besitzen ein Unternehmen, fühlen sich aber von diesem gefangen. Sie verdienen Geld, fühlen sich aber immer unter Druck noch mehr Geld zu verdienen. Wie Tony Robbins sagte, „Erfolg ohne Erfüllung ist das ultimative Versagen“. Die „mehr“ Denkweise bedeutet keine Freiheit, sie bedeutet Gefangenschaft, denn es wird immer jemanden mit einem größeren Boot oder Privatjet als Sie geben.

Die Psychologie der Dinge

„Die die ihren eigenen Verstand kontrollieren und nutzen, entkommen meinem Netz.“

— Napoleon Hill, Den Teufel austricksen: Das

Geheimnis für Freiheit und Erfolg

Das permanente Verlangen nach Dingen, nach materiellen Sachen und Geld ist ein Symptom wie sehr wir uns auf den oberflächlichen Teil von uns den wir Intellekt, Bewusstsein oder Ego nennen. Unser Intellekt ist hervorragend darin Probleme zu lösen, Sachen zu erfinden und geniale neue Wege Geld zu verdienen zu entdecken aber er ist nicht so toll wenn es

darum geht uns glücklich zu machen. Stattdessen bestimmt unser Bewusstsein, dass uns etwas in unserem Leben fehlt, dass uns etwas unglücklich macht und rechnet sich aus, dass der beste Weg um uns wieder glücklich zu machen darin liegt zu kaufen und zu besitzen. Für unseren logisch denkenden Verstand ist das die effektivste Weise das Problem zu lösen - es ist sehr einfach ein bisschen Geld zu machen (oder einen Kredit aufzunehmen) und dann für einen Konsumgegenstand auszugeben der uns gefällt. So bekommen wir tatsächlich einen kurzen Schub an Dopamin, eine Chemikalie die uns glücklich macht wenn wir Sachen kaufen. Es ist fast die gleiche Reaktion, die Kokain in unserem Gehirn auslöst - wahrscheinlich der Grund warum Bäcker diese beiden so sehr lieben.

Am Ende sind jedoch auffälliger Konsum und die Darstellung von Reichtum nur gescheiterte Versuche unseres Egos welches uns versucht vor der Verletzlichkeit und der Bewertung durch andere zu beschützen. Das Ego - man kann sagen diese kleine Stimme in unseren Köpfen - soll unseren Verstand beschützen, uns selbstbewusst machen, uns in Sicherheit wiegen. Es ist ein merkwürdiges und kompliziertes Phänomen das oft darin endet, dass wir verletzt werden obwohl es versucht uns zu beschützen - in der modernen Welt die so sehr darauf ausgerichtet ist zu konsumieren sind unsere Egos davon überzeugt, dass der Weg zu Glück und Sicherheit darin liegt in den Konsum mit einzusteigen. Auf diese Weise bewertet uns unser eigenes Ego genau wie andere Menschen es tun und sagt wir müssen ständig mehr Sachen kaufen und mehr Geld verdienen. Das Ego denkt es tue uns etwas Gutes, es denkt so gewinnt man den Respekt der anderen Menschen und verwandelt uns in das „was ein Mann sein kann“ (was, wie Sie sich erinnern können in unserer Gesellschaft „was ein man besitzen

kann“ heißt). Unser Verstand merkt gar nicht, dass er uns eigentlich verletzt und noch unglücklicher macht.

„Jake: Du siehst, ich finde jeder hat einen Wert und normalerweise ist das ein exakter Wert. Also was ist deiner?

Bretton James: *Mehr.*“

— Wall Street: Geld schläft nie (2010)

Die psychologischen Theorien des französischen Philosophen Jacques Lacan sind ein interessanter Ansatz warum Konsum uns nicht glücklich machen kann. Lacan argumentiert, weil unsere gesamten Leben durch Sprache und Gedanken vermittelt werden können wir la réelle, das echte, nicht bemerken. Zur selben Zeit haben wir das Verständnis, tief in unserem Inneren vergraben, dass es etwas „echteres“ hinter unseren Leben gibt aber wir nicht wissen wie man darauf zugreift. Das lässt uns zurück mit einem Gefühl der Leere und des Verlangens - aber wir wissen nicht oder verstehen nicht wirklich was es ist das wir verlangen weil wir nicht wissen oder verstehen was „das echte“ ist. Stattdessen verlagern wir unser Verlangen auf andere Dinge - insbesondere Sex, Geld und Besitztümer. Wir glauben das sind die Dinge die uns glücklich machen, wenn wir sie jedoch bekommen merken wir schnell, dass es nicht das war wonach wir suchten. Aber wir verstehen immer noch nicht was wir wirklich suchen also setzen wir die Illusion fort und denken es wäre Geld - wir haben einfach noch nicht genug Geld um glücklich zu sein! Wir brauchen nur ein kleines bisschen mehr Geld und dann sind wir angekommen! So beginnt der Kreislauf von neuem und wir bleiben unglücklich.



Übung: Die drei wichtigsten Fragen - von Vishen Lakhiani
(<http://www.mindvalley.com/goal-setting-redefined>
<http://bit.ly/MDJrVx/>).

Ich empfehle es sehr sich Mindvalley's Omvana App herunterzuladen (www.omvana.com/) und sich die Meditation täglich anzuhören. Vielleicht sagen Sie sich jetzt „Dafür habe ich keine Zeit“. Ich hatte auch nie Zeit für die kleinen Dinge wie das aber das Geheimnis des Erfolgs ist es diese kleinen Angewohnheiten jeden Tag durchzuführen da sie gegen Ihre Glaubenssätze helfen. Was ist wichtiger als das Leben zu leben welches Sie wollen und auch sollen? Fragen Sie sich, wie kann ich diese 15 Minuten täglich meditieren? Kann ich es mir im Bus anhören? Eine andere Angewohnheit dadurch ersetzen? „Wie kann ich?“ ist die richtige Frage die Sie sich täglich stellen sollten.

„Am Ende haben Menschen entweder Ausreden oder Erfahrungen; Gründe oder Ergebnisse; Aber oder Glanz. Entweder sie haben dann was sie wollten oder sie haben eine detaillierte Liste mit rationalen Gründen warum sie es nicht haben“
- Anonym

Kapitel drei erzählt mehr darüber wie Sie Ihr Gehirn durch Meditationstechniken wie Achtsamkeit, geführte Meditation, Reiki, Aikido, Qi Gong und Tai Chi trainieren. Ich praktiziere eine oder mehrere davon jeden Tag, welche entscheide ich je nachdem wie ich mich fühle anstatt ein System in Stein zu meißeln denn verschiedene Tage brauchen etwas verschiedene Rituale. Machen Sie sich jetzt noch nicht so viele Gedanken darüber aber ich kann Ihnen nur empfehlen die untenstehende Übung von Mindvalley durchzuführen bevor Sie weitermachen.

„Über die Jahre habe ich aufgehört an Zielsetzung zu glauben. Warum? Weil Zielsetzung oder zumindest der Weg auf den wir konditioniert sind bringt uns dazu besessen von dem wie wir unsere Ziele erreichen können statt die Leidenschaft, die Vision und die Schönheit des Ziels selbst zu sehen. Kurz gesagt, wir sind mit den „Mitteln“ besessen statt mit dem „Ende“. Das ist der Grund warum so viele von uns eines Tages mit 40 aufwachen und uns graut wenn wir in die Arbeit müssen, weil wir gezwungen waren einen Karriereweg auszusuchen bevor wir überhaupt legal ein Bier kaufen konnten.“

In dieser Übung ändern wir die Art wie Sie über Zielsetzung denken. Wir präsentieren Ihnen die drei wichtigsten Fragen die Sie sich selbst stellen müssen. Wenn jeder sich diese Fragen mit 18 stellen würde wäre die Welt ein sehr viel glücklicherer Ort. Doch egal wie alt Sie sind, es ist noch nicht zu spät. Diese Übung wird die Art wie Sie Ihr Leben planen und Ihre Ziele sehen verändern. Es wird die Art ändern wie Sie Ihre Karriere, Ihre Mission und Ihre Lebensaufgabe entfalten. Die Einführung der Aufgabe dauert nicht länger als 5 Minuten und die Übung selbst dauert 7 Minuten. Dies könnten die wichtigsten 12 Minuten Ihres Lebens sein.

☐ Hier sehen Sie mehr: <http://www.mindvalley.com/goal-setting-redefined>

Sehen Sie sich meine Erklärung der Übung an unter
<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Um wirklich glücklich zu werden müssen Sie Ihr Ego aufgeben. Das ist schwierig weil die meisten von uns nicht einmal merken, dass wir ein Ego haben, bis wir auf dem Level angekommen sind wo wir in uns gehen und darüber nachdenken müssen um zu überdenken warum wir die Entscheidungen treffen die wir treffen und ob sie uns glücklich oder unglücklich machen. Zu diesem Zeitpunkt wird es den meisten klar, in der Tat wir haben ein Ego und dieses Ego trifft sehr viele Entscheidungen ohne dass es für uns notwendig ist die Dinge in ihrer Gesamtheit zu betrachten.

Das bringt uns zurück zum Tod. Steve Jobs sagte 2005 in seiner Anfangsrede an der Stanford Universität „es fällt alles weg im Angesicht des Todes“ und lässt nur die wirklich wichtigen Sachen zurück. Stolz, Gier, Lust und - am wichtigsten - das Ego verschwinden und Sie bleiben zurück mit dem Verständnis was Sie wirklich lieben. Selbstverständlich muss man diese ideale Situation erreichen bevor man an dem Tod gegenüber tritt damit wir auch unsere Bestimmung ausleben und das tun können was wir lieben - so, jetzt ist die beste Zeit nachzuschauen. In derselben Rede sagte Jobs auch „Ich hatte Glück - ich habe früh im Leben herausgefunden was ich liebe...ihr müsst etwas finden was ihr liebt...wenn ihr es noch nicht

gefunden habt, sucht weiter“ - ein wirklich guter Ratschlag. Ähnlich sagte Lacan, dass wir auf „das echte“ nicht zugreifen und es nicht verstehen können, die große Gesamtheit im Leben und er könnte Recht haben - aber wir können auf unsere Gesamtheit zugreifen und nicht nur verstehen „was ein Mann sein kann“ sondern was wir sein können, was unser wahres und vollständiges selbst beinhaltet anstatt einfach den Forderungen unserer Glaubenssätze und des Egos zu folgen. Wenn wir das tun können wir eine neue Beziehung zu Geld, Zeit und den Menschen um uns herum aufbauen.

“Die Ego Falle

1. Ein hohes Selbstwertgefühl hat ein paar nette Vorteile, kann aber Probleme verursachen und ist zum Großteil irrelevant für Erfolg
2. Selbstwertgefühl durch Konzentration auf Großartigkeit zu verfolgen macht uns emotional verwundbar durch die Enttäuschungen des Lebens und kann sogar unsere Chancen auf Erfolg senken.
3. Mitgefühl gepaart mit einer weniger Selbstzentrierten Perspektive kann uns motivieren Dinge zu erreichen während es uns gleichzeitig hilft vor schlechten Neuigkeiten geschützt zu sein, von unseren Fehlern zu lernen und unsere Freundschaften zu stärken

— Jennifer Crocker, Professor, Ohio State University

Klarheit und Ausgleich

Lassen sie mich hier Klartext über etwas reden. Ich bin ein Unternehmer. Ich mache Geld indem ich ein Geschäft betreibe. Trotz dem was Sie über die vorangegangenen Seiten denken möchte ich Ihnen NICHT sagen Sie sollen kein Geld verdienen oder sogar, dass Sie nicht wollen müssen Geld zu verdienen. Was ich versuche ist zu einer Rekalibration unserer Beziehung zu Geld zu ermuntern. Für zu viele Geschäftsmänner und

Unternehmer ist Geld eine Besessenheit. Es ist das einzige Ziel welches sie haben und an dem, wie sie denken, ihr Leben bemessen und bewertet werden kann. Ich versuche Ihnen zu erklären, dass obwohl Geld wichtig ist, es nicht das einzig wichtige ist.

Wie wir oben schon gesehen haben ist es das Gehirn, der intellektuelle Verstand, das Ego - wie auch immer Sie es nennen möchten - das was uns dazu bringt auf Geld fixiert zu sein. Freiheit kommt nicht indem wir uns allein darauf konzentrieren. Stattdessen sollten wir uns darauf konzentrieren auch auf unser Herz und unsere instinktiven Verlangen zu hören - unser Bauchgefühl, wenn Sie so wollen, was uns sagt was richtig und falsch ist und uns glücklich macht. Das heißt sich die Zeitnehmen, sich hinsetzen und entspannen und erforschen was es wirklich ist das wir vom Leben wollen - es kann nicht nur Geld sein, Geld ist nur ein Stück Papier in Ihrem Geldbeutel oder Einsen und Nullen auf einem Computer. Geld ist das was uns erlaubt unserem Herzen zu folgen, uns auf unsere wahren Leidenschaften zu konzentrieren - das Etwas, dass es uns erlaubt Sicherheit und Schutz in unserem Leben zu haben damit wir uns nicht länger aufs Überleben konzentrieren müssen - aber Geld selbst ist nichts wert. Es ist nur wertvoll, wenn wir es benutzen um Dinge und Erfahrungen zu machen die wir wirklich wollen. Statt also unendliche Mengen an Geld zu verfolgen sollten Sie darüber nachdenken was Ihre „Freiheitszahl“ ist - die Menge an Geld die Sie brauchen um das Leben zu leben welches Sie sich wünschen. Das wird genug sein um fixe Kosten wie Miete, Versicherungen und Handyverträge abzudecken; aber auch variable Kosten wie Ausgehen, Unterricht nehmen für Fähigkeiten die man lernen möchte, Reisen und neue Erfahrungen machen und so weiter. Zusätzlich sollten Sie immer darauf abzielen noch 10 % mehr als das was Sie brauchen in einen passiven

Einkommensstrom wie einen Index Fond zu investieren. Ihre Zahl muss also groß genug sein um den Lebensstil zu decken den Sie sich wünschen zu leben - wenn Sie bereits mehr als das machen ohne sich dabei selbst zu opfern ist das großartig! Wenn Sie aber die richtige Zahl für Ihren Lebensstil erreichen und merken, dass der einzige Weg um mehr Geld zu machen ist sich selbst zu opfern, dann sollten Sie vorsichtig darüber nachdenken ob Sie das wirklich tun wollen - schließlich ist Geld nur so nützlich wie ein Schlüssel der einem die Tür zu dem Leben was man möchte öffnet.

Was ist wahre Sehnsucht? Siddhartha Gautama erkannte seine wahre Sehnsucht, der Ruf seines Lebens war es das Leiden aus seinem Leben zu verbannen und anderen beizubringen dasselbe zu tun. Ihr wahrer Ruf muss allerdings nicht ganz von so hoher Gesinnung sein. Hubert Selby, Jr. hatte den Moment seiner Erleuchtung im Wohnzimmer und widmete sich selbst dem Schreiben. Vielleicht erkennen Sie wenn Sie in sich hinein schauen, dass Sie das Gleiche tun möchten. Vielleicht wollen Sie auch einfach nur mehr Zeit mit Ihrer Familie und Ihren Freunden verbringen. Vielleicht wollen Sie die Welt bereisen, öfter Ihre Fitness trainieren, eine Harley Davidson kaufen und Ihre Zeit damit verbringen in der Garage daran zu werkeln. Die Möglichkeiten sind grenzenlos. Und alle davon benötigen etwas Geld. Aber, und das ist das wichtige, sie sind kein Geld. In dem Sie Ihrer Leidenschaft auf diese Weise folgen erlauben Sie Ihrer intellektuellen Seite und Ihrer instinktiven, emotionalen Seite zusammen zu arbeiten - fangen Sie an Ihrem Herz zu folgen und erlauben Sie es sich davon geführt zu werden um die Dinge zu finden die Sie tun möchten, dann benutzen Sie Ihren Verstand um den Vorgang zu Geld zu machen und machen so Geld mit dem was Sie lieben. Das Endergebnis wird sein, dass Sie Geld verdienen in dem Sie Ihrer Leidenschaft folgen. Der Verstand arbeitet jetzt

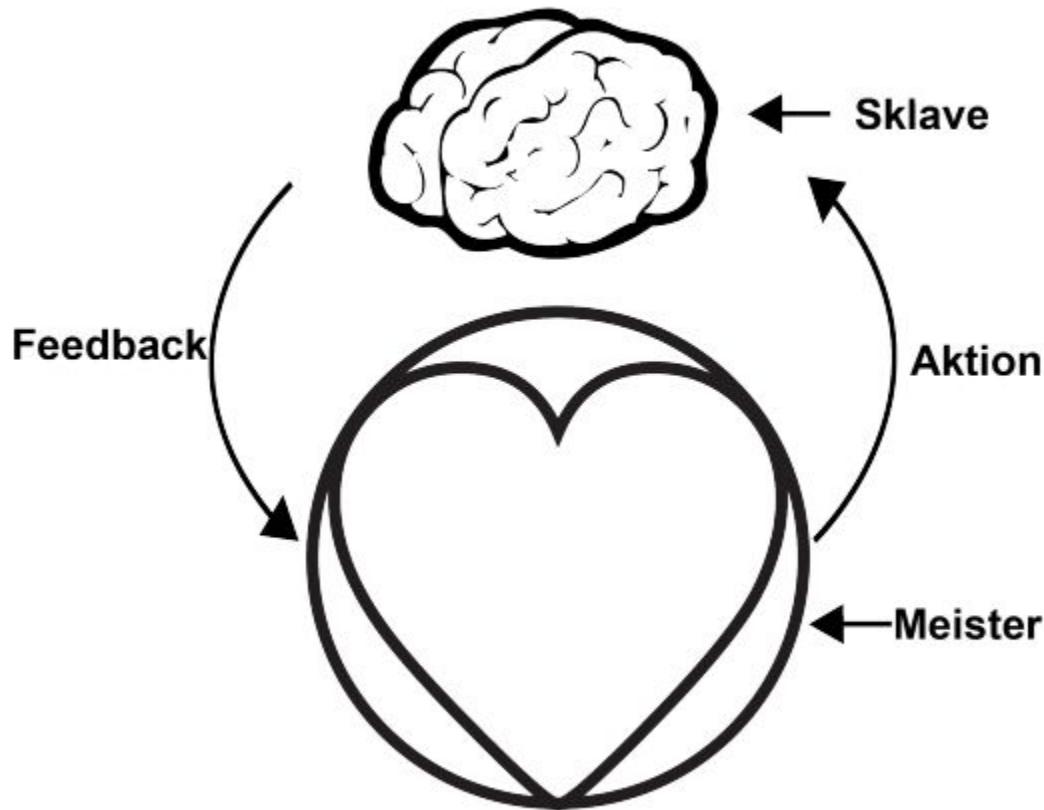
um die Ziele zu erreichen die das Herz setzt; statt der üblichen Situation in der das Herz gedämpft und dem Verstand Vorzug gegeben wird und wir in dessen Sinne nach mehr und mehr jagen.

Statt dem Geld nachzujagen nur um mehr davon zu haben, fragen Sie sich „was“ ist meine Zahl? Es gibt eine Szene in dem Film Wall Street 2 in der ein Charakter gefragt wird „was ist deine Zahl“ und er einfach mit einem Grinsen antwortet „mehr“. Das ist die Art von Denken die viele Unternehmer haben aber ich ermutige Sie spezifischer zu sein - fragen Sie sich „was ist die Mindestmenge an Geld die ich benötige um das Leben zu leben wie ich es möchte?“. Im Westen machen wir die Dinge gerade genau anders herum - wir scheinen entschieden zu haben zuerst das Geld zu machen und dann den idealen Lebensstil zu definieren. Es ist Zeit das umzudrehen - finden Sie zuerst heraus wie Sie leben möchten, dann finden Sie heraus wie viel Geld Sie dafür brauchen und dann arbeiten Sie nur so lange bis Sie diese Zahl erreicht haben. Ich habe zum Beispiel für mich entschieden, dass \$20.000 im Monat die richtige Zahl für mich ist - das ist alles was ich für meinen Lebensstil brauche und gleichzeitig noch etwas für meine späteren Jahre spare. Ich kann dieses Geld durch 20 - 40 Stunden Arbeit im Monat verdienen. Wenn ich meine Arbeit verdoppeln würde könnte ich wahrscheinlich \$40.000 noch schneller verdienen aber warum sollte ich? Meine Unternehmen verzinsen sich durch ihr eigenes System und ihre Angewohnheiten wodurch ich früh genug \$40.000 im Monat verdienen werde, doch ich werde mich mit Sicherheit nicht beeilen nur damit es schneller passiert. Dadurch würde ich meine Freizeit aufgeben im Tausch für Geld welches ich nicht brauche (nicht zu erwähnen, dass wenn Ihr Unternehmen einmal Erfolgreich ist der Erfolg sich verzinst und Ihre Gewinne stetig steigen ohne das Sie Ihren Arbeitseinsatz steigern). Das ist

die Denkweise mit der ich will, dass Sie denken weil Sie sich dadurch weniger auf Geld konzentrieren sondern mehr auf das Unternehmen selbst und die Schönheit wie es auch ohne Sie funktionieren kann.

Das Schlüsselwort ist Balance. Wir haben den Großteil dieses Kapitels mit den Problemen, zu sehr auf Geld fixiert zu sein, auf das Ego, auf den Intellekt verbracht weil dies die häufigsten Probleme unserer Zeitgenossen ist. Diese Fixierung hat uns zu einer unbalancierten Gesellschaft gebracht - wir haben soziale Programme, Gemeinschaftsgeist und die Umwelt vernachlässigt nur um uns auf Geld zu konzentrieren. Ebenso ist es möglich zu sehr in die andere Richtung zu gehen - obwohl ich denke, dass Buddha eine außerordentliche Person war, wäre es meiner Meinung nach zu weit gegangen wenn ich vorschlagen würde jeder soll seine Besitztümer wegwerfen und in den Wald gehen um ein Leben als Askese zu leben. Zu viel Konzentration auf das Herz kann zu einer Entkopplung von der Welt führen und sogar zu einem Gefühl der Teilnahmslosigkeit und das ist etwas zu dem ich nicht ermuntern möchte. Glücklicherweise ist dieses Problem in unserer Gesellschaft eher selten. Was wir allerdings müssen, ist die Waage ein bisschen mehr vom Gehirn zum Herzen zu bringen, vom Ego zu den Emotionen, zu unseren wahren Verlangen statt durch Werbung beeinflusste Dinge zu wollen - einfach eine Balance zwischen unserem Unternehmen und unserem Leben herstellen. Traditionell wird uns beigebracht Entscheidungen aufgrund von Denken und nicht Gefühlen zu treffen. Was ich hier vorschlage ist, die Hierarchie in der, der Verstand der Chef und das Herz der Sklave ist zu ändern. Stattdessen hören Sie zuerst auf Ihr Herz, wodurch es zum Chef wird und führen dann mit dem Gehirn aus, wodurch es Ihr Sklave wird. Das ist der sicherste Weg um Ihr Leben so zu leben wie Sie es möchten.

Gehirn/Herz Hierarchie



Quelle: (Bakke, 2013)

www.youwillneverworkagain.com

Lassen Sie mich Ihnen ein konkretes Beispiel geben was ich mit Balance meine und wie man es auf das anwendet was ich im Rest des Buches bespreche. Ich habe einen Freund und er ist Anwalt. Er verdient in etwa so viel wie ich aber wenn ich ihn anrufe um zu fragen ob er Lust hat etwas trinken oder windsurfen zu gehen oder eine Reise zu machen, dann muss er mir jedes Mal sagen „Tut mir Leid Erleend, ich muss arbeiten“. Ich arbeite zwanzig Stunden die Woche - er arbeitet dreimal so viel in einer Woche. Zwei Dinge sind hier absolut klar. Erstens, obwohl wir in der Summe genau gleich viel verdienen habe ich einen viel besseren Stundenlohn oder wie Tim Ferris es sagen würde ich habe ein besseres „relatives Einkommen“ -

wenn ich zwanzig Stunden im Monat arbeite und \$20.000 mache sind das \$1.000 die Stunde; er verdient dasselbe arbeitet aber 240 Stunden im Monat was dann nur \$83 die Stunde sind. Immer noch ein ordentliches Gehalt aber ich weiß welchen Stundenlohn ich bevorzuge - und es ist mein Ziel Sie zu diesem Stundenlohn zu bringen, im Rest dieses Buches. Das führt mich zu dem zweiten Punkt - ich habe mit Sicherheit eine bessere Arbeit-Leben Balance. Mein Plan von „Dingen die ich machen muss um Geld zu verdienen“ ist leicht und ich habe die Freizeit um Chancen zu verfolgen wenn Sie auf mich zukommen und meinem Herz sowie meinen Leidenschaften zu folgen.

Ein interessanter Nebeneffekt wenn Sie anfangen auf Ihr Herz zu hören ist nicht nur, dass Sie Ihr Leben mit anderen Augen sehen - Ihre gesamte Ansicht auf die Welt wird sich ändern. Dadurch, dass wir uns weniger darauf konzentrieren was das Ego will, weniger „ich ich ich“ aber dafür mehr „wir“ und „uns“, die Art über wie die verschiedenen Probleme in unseren Leben und der Gesellschaft verändert werden können, über die Art wie man der Welt einen Wert zurück geben kann. Das ist das was ich als „Unternehmerische Denkweise“ bezeichne.

„Mein Einkommen steht in direkter Proportion zu meiner Fähigkeit anderen Menschen massive und messbare Level von Wert zu geben.“

— Mark Anastasi

Das überrascht Sie jetzt vielleicht da wir meist annehmen, dass Unternehmer diese eiskalten Geschäftsmänner sind die nur dem Geld folgen und ihre eigene Großmutter vor einen Zug werfen würden falls es ihnen

hilft erfolgreich zu sein. Das ist allerdings ein bisschen unfair. In der echten Welt sind Unternehmer Menschen die Probleme erkennen und dann lösen. Vielleicht denken wir bei Mark Zuckerberg nicht unbedingt an eine selbstlose Person aber er entdeckte ein Problem - die Schwierigkeit mit all den Leuten die man auf dem Campus traf in Verbindung zu bleiben und die Schwierigkeit Veranstaltungen zu organisieren und publizieren - und er erfand ein System um es einfacher zu machen. Dasselbe gilt für die meisten Erfinder und Unternehmer in der Geschichte - da Vinci, Edison, Jobs - sie alle haben nach der Lösung für ein Problem gesucht. Wahre Unternehmer denken nicht nur an sich selbst, sie denken darüber nach was am nützlichsten und wertvollsten für die Gesellschaft wäre weil sie wissen, dass wenn man Dinge von Wert erschafft dies der beste Weg ist einen Wert zurückzubekommen - das ist einfach Geschäftssinn, viel mehr als der oft beworbene „gier ist geil“ Individualismus als Weg zum Erfolg und einem erfüllten Leben. Der Wert den ein Unternehmer erschafft kann weiter da sein selbst wenn sie es nicht mehr sind - wenn sie ihre Ideen in ein automatisiertes System einbauen wie ich es später zeige, wird der Wert den sie erschaffen weiterbestehen selbst wenn ihnen etwas passiert. Ein Weg darüber nachzudenken ob Sie an der richtigen Stelle stehen ist sich selbst zu Fragen was mit Ihrem Unternehmen passiert wenn Sie Morgen Ihre beiden Arme verlieren würden - wird der Wert den Sie in der Welt erschaffen haben bestehen und weiter wachsen? Oder ist das Unternehmen am Ende? Obwohl es sich merkwürdig anhört, um wirklich einen Wert in der Welt zu erschaffen muss man sich in seinem eigenen Unternehmen entbehrlich machen.

Letztendlich ist das Ziel dieses Buches Ihnen zu zeigen wie Sie ein Unternehmer sein können dem das „wir“ wichtiger ist als das „ich“. Es ist

da um Ihnen zu zeigen wie sie ein Unternehmen führen können bei dem es Ihnen eine Freude ist ein Teil davon zu sein und es Ihnen auch erlaubt in Ihrer Freizeit Ihre intellektuellen, emotionalen, spirituellen und physischen Interessen zu entwickeln.

Niemand lag jemals auf seinem Sterbebett und hat sich gewünscht noch einen Dollar mehr verdient zu haben. Erinnern Sie sich daran wenn Sie Dinge priorisieren - Geld verdienen ist gut aber das Leben zu leben ist besser. Als letztes Beispiel dafür sagte Mike Michalowicz, Autor von Der Klopapier Unternehmer, dass die letzten Worte von Sam Walton, dem Gründer von Walmart und einer der reichsten Männer der Welt, nur waren: „ich hab’s versaut“. Als er im Sterben lag, umringt von der Familie für die er nie Zeit hatte sich mit ihnen zu freuen, einer der reichsten und erfolgreichsten Menschen in der Welt wusste er hatte etwas falsch gemacht.

Was ist also Freiheit?

Ich habe einen Großteil dieses Kapitels damit verbracht zu erläutern was Freiheit nicht ist. Beenden wir es indem wir kurz besprechen was Freiheit ist. Das Problem ist, dass es schwierig ist nur eine einzige Definition für Freiheit zu finden. Wie ich im nächsten Kapitel besprechen werde, können und sollen sich die Details was Freiheit bedeutet von Person zu Person unterscheiden. Trotzdem gibt es ein paar Sachen die ich darüber sagen kann.

Es gibt fünf Arten von Freiheit und sie bilden eine Hierarchie ein bisschen in Form von Maslow’s Pyramide. Es gibt die politische Freiheit, die Freiheit unter der all unsere Handlungen stehen - die Freiheit zu schreiben was wir wollen, zu sagen was wir wollen und zu glauben was wir wollen. Es gibt

die soziale Freiheit, die Freiheit unser tägliches Leben zu leben und Beziehungen zu wem auch immer wir möchten zu haben ohne dabei missbraucht oder benutzt zu werden. Es gibt die finanzielle Freiheit deren Idee ich bereits zur Genüge in diesem Kapitel ausgebreitet habe.

Dann gibt es da noch die zwei fortgeschrittensten Formen der Freiheit. Die Freiheit des Geistes ist die Freiheit sein Ego und seine Ängste aufzugeben, seine kontrollierende Art und seine Unsicherheiten um den Geist sich selbst zu seinem vollsten Potential entwickeln zu lassen. Das letzte Level der Freiheit ist das was wir Tao nennen können. Auf diesem Level der Freiheit verstehen wir, dass das gesamte Universum verbunden ist und wir keine einzelnen Individuen sind. Stattdessen sind wir alle verbunden, alle zusammen, alle eins - in diesem Zusammenkommen liegt die Freiheit der Liebe und die Freiheit zu sehen was unser wahrer Weg ist, wie wir als Menschen wachsen können. Ich weiß das ist eine eher komplizierte Vorstellung aber es ist auch eine entscheidende.

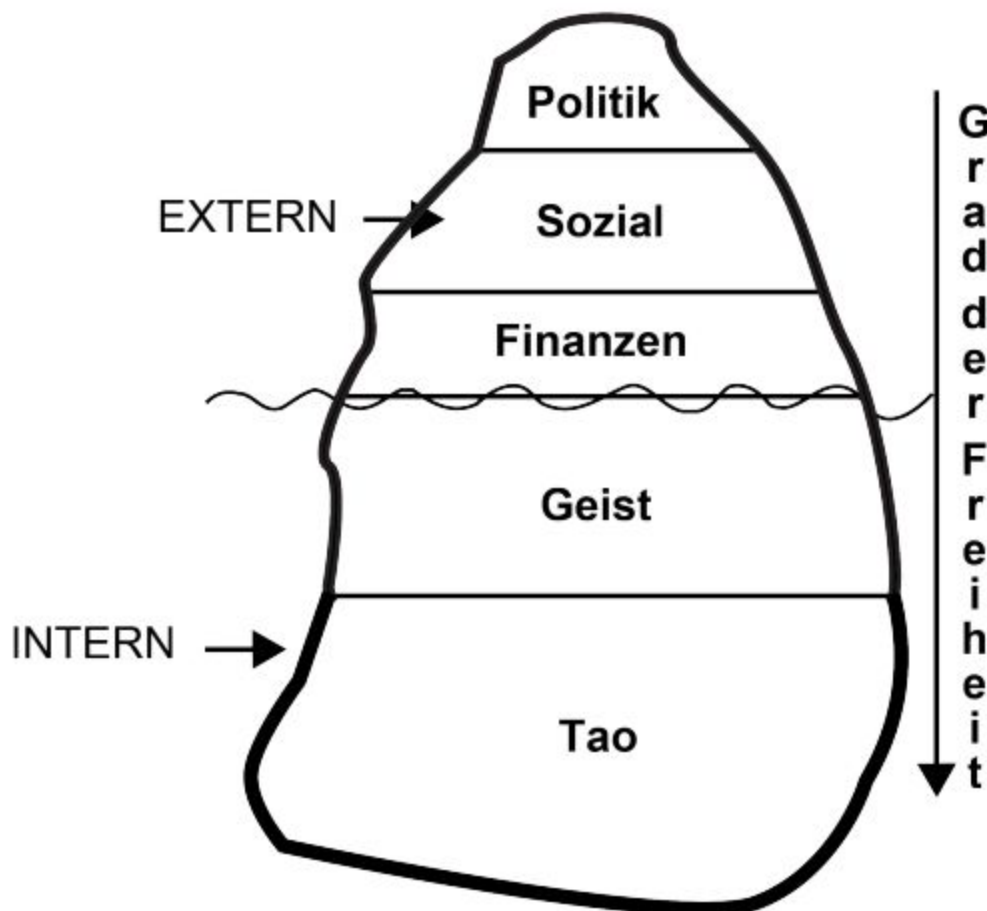
Was für Sie im Moment wichtig ist zu wissen sind die zwei letzten Level der Freiheit - die höchsten Level - die beide einen ähnlichen Prozess benötigen. Dieser Prozess ist einfach und ich kann sagen er ist der Grundstein meiner Idee von Freiheit. Er kann in nur fünf Worten zusammen gefasst werden - Geh zu was du liebst.



Übung: Hierarchie der Freiheit

Erinnern Sie sich an Titanic? Wir wollen nicht, dass Sie auf der Suche, Ihre Freiheit zu finden und zu leben, versinken und deswegen ist es sehr wichtig zuerst die Tiefgründigkeit zu verstehen bevor wir hunderttausende Stunden damit verbringen etwas zu verfolgen zu dem wir sofort Zugriff haben können. Die meisten Menschen streben nach den drei beliebtesten in der Hierarchie; politische, soziale und finanzielle. Was wäre wenn Sie Zugang zu der reinsten Form der Freiheit haben können, in dieser Sekunde?

Hierarchie der Freiheit



Quelle: (Bakke, 2013)

www.youwillneverworkagain.com

Gehen Sie nach draußen wo Sie in Frieden sitzen können. Ich empfehle in einen Park zu gehen in dem ein bisschen Natur ist. Setzen Sie sich in das Gras oder auf eine Bank und suchen Sie sich einen Punkt in der Ferne aus auf den Sie sich konzentrieren, aber nicht zu sehr. Sie sollten sich zwischen intensivem Konzentrieren und totaler Entspannung befinden. Nennen wir das „leichten Fokus“ in dem Sie Ihre Augen auf einen Punkt gerichtet halten aber sich selbst für die Umgebung öffnen. Nehmen Sie die Symphonie des Lebens um sich herum auf, fühlen Sie den Wind, die Sonne, den Regen, die Wärme oder Kälte und nehmen Sie einfach alles auf während Sie ihren leichten Fokus auf den einen Punkt beibehalten. Bleiben Sie dort bis Sie die wunderschöne Symphonie der Welt um Sie herum fühlen können. Das ist das Tao mein Freund, die Fähigkeit zu sehen wie alles verbunden ist und in perfekter Harmonie fließt.

Ich betrachte mein Unternehmen so ziemlich auf die gleiche Weise. Ich beobachte und höre aufmerksam zu und kann es genießen wie die Dinge natürlich kommen und gehen wie Wellen im Meer. Das gilt sowohl für die „schlechten“ Dinge die passieren als auch für die guten Dinge. Ich weiß, dass beide in dieser Welt koexistieren müssen damit mein Leben in Balance und Fluss sein kann.

Vergessen Sie nicht anzusehen wie ich diese Übung erkläre

<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Das war jetzt eine ziemlich philosophische Einleitung für ein Buch das, letztendlich, darum geht wie Sie Ihr eigenes Unternehmen starten und führen. Das nächste Kapitel wird etwas praxisorientierter, bleibt aber immer noch mit den jetzigen Themen verbunden. Wir sehen uns an wie Sie Klarheit über Ihren wahren Pfad kriegen und stellen ein paar Übungen bereit damit Sie weiter definieren was Sie vom Leben wollen.

Vergessen Sie nicht mehr über Freiheit herauszufinden, was sie bedeutet und wie man sie mit den richtigen Schritten selbst greifen kann. Das sehen Sie alles in meinen kostenlosen Trainingsvideos unter <http://www.worklessearnmore.tv/>.

Ressourcen

Mark Anastasi, *Der Laptop Millionär: Wie jeder der Tretmühle entkommen und Online Geld verdienen kann* (Wiley, 2012) – Anastasi erklärt wie alle vermögenden Menschen in der Welt „wir“ Denker sind und reich sind weil sie in der Welt echte Werte erschaffen. Angestellte sind meist nicht reich weil sie typischerweise eine „ich“ Denkweise haben und deswegen mehr auf den Wert fokussiert sind den sie bekommen können. Dies ist ebenfalls ein großartiges Buch um Online Geld zu verdienen und sich Unternehmerische Philosophien an zu eigenen.

Timothy Ferriss, *Die vier Stunden Arbeitswoche: Entkomme der Tretmühle, lebe wo du willst und tritt den neuen Reichen bei* (Vermilion, 2007) – Ferriss hat mein Leben verändert als ich 2009 sein Buch las. *Nie Wieder Arbeiten* sollte die Antwort darauf sein wonach Sie verlangen und suchen,

wenn Sie *Die vier Stunden Arbeitswoche* lesen da ich mich sehr darauf konzentriere was Ihnen Freiheit bedeutet.

Napoleon Hill, *Den Teufel austricksen: Das Geheimnis zu Freiheit und Erfolg*, kommentiert von Sharon Lechter (Sterling Publishing, 2011) – Erst lange nach seinem Tod gedruckt, dreht sich dieses kontroverse Buch um Hill's Interview mit dem Teufel. Er erklärt, dass der Großteil der Gesellschaft unter dem hypnotischen Rhythmus des Teufels steht und ohne es zu wissen dessen Befehle ausführt. Durch lesen dieses Buches werden Sie mehr über Ihre tiefsten Verlangen verstehen und warum die Welt so funktioniert wie sie es tut. Lebens verändernd!

Mike Michalowicz , *Der Klopapier Unternehmer: Der sag es wie es ist Leitfaden um sein Unternehmen aufzuräumen selbst wenn man am Ende der Rolle angekommen ist* (Obsidian, 2008) – mächtige und kontroverse Lektionen eines Serienunternehmers der umsetzt was er sagt. Sehr empfehlenswert.

Catherine Ponder, *Millionäre der Bibelserien* (De Vorss & Company, 2000) – Ponder erklärt, dass es absolut möglich ist vermögend und gleichzeitig spirituell zu sein. Sie zeigt, dass Abraham, Isaac, Jacob, Josef, Moses und Jesus nicht nur Wohlstand hatten, sondern Millionäre waren mit auffälligeren Lebensstilen als manch ein Millionär heute zu träumen vermag.

Eckhart Tolle, *Die Kraft des Jetzt* (Hodder, 2001) – Tolle zeigt wie man ein Leben im Jetzt führt um Ängste und Depressionen zu überwinden während man ein erfülltes Leben lebt.

Leo Tolstoy, *Der Tod des Ivan Ilyich* – nicht unbedingt die entspannendste Geschichte die Sie jemals lesen werden aber Tolstoy malt ein abschreckendes Bild eines Mannes der erkennt, dass seine Zeit abgelaufen ist und die Art wie er sein Leben lebte bereut.

Bronnie Ware, *Die Top fünf Leidwesen der Sterbenden: Ein Leben verändert durch die lieben Gehenden* (Hay House, 2012) – Ein bewegendes Beispiel der letzten Gedanken die Menschen durch den Kopf gehen, geschrieben von einer ehemaligen australischen Krankenschwester.

Software

Omvana Meditations App, enthält die geführte Meditation der „3 wichtigsten Fragen“ mit Vishen Lakhiani,
<https://itunes.apple.com/us/app/omvana/id595585396?mt=8>
(<http://bit.ly/Hr41YV>)

Klarheit: Finde deinen Weg

“Es war in unseres Lebensweges Mitte,
als ich mich fand in einem dunklen Walde
denn abgeirrt war ich vom rechten Wege ”

—Dante Alighieri, Inferno

Programmierung

Folgen Sie Ihrem eigenen Pfad im Leben? Sie denken wahrscheinlich, dass Sie das tun und Ihre Hoffnungen und Träume komplett aus Ihrem inneren kommen - aber Sie sind es nicht und Sie tun es nicht. Fühlen Sie sich nicht schlecht - so ziemlich jeder folgt, zu einem gewissen Grad, einem Pfad den sie nicht selbst gewählt haben, sondern der für sie ausgewählt wurde. Unsere Verlangen sind nicht unsere eigenen, sie werden uns seit unseren Jungen Jahren einprogrammiert - von Geburt an - von unseren Eltern, unseren Freunden, unseren Lehrern und den Medien. Das sind die Quellen für unseren Glauben was der richtige Weg zu leben ist, welche Dinge wir im Leben verfolgen sollten, wie wir uns in bestimmten Situationen verhalten und handeln sollen.

Diese Programmierung erschafft zwei große Probleme für uns - sie sagt uns wie wir arbeiten sollen und sie sagt uns was wir wollen sollen. In keinem der beiden Fälle macht sie besonders gute Arbeit, wenn man bedenkt was das beste für uns ist. Lassen Sie uns mit dem ersten der beiden beginnen - wie wir programmiert sind zu arbeiten. Denken Sie an die Zeit zurück als Sie in der Schule waren - was waren die wichtigsten Lektionen die Sie gelernt haben? Neben den vielfältigen Fertigkeiten die einem die Schule beibringt damit man später einen Job bekommt in dem man für andere

arbeitet, legt die Schule höchsten Wert auf zwei bestimmte Dinge - Sie sollen nichts kopieren und Sie sollen Ihre Arbeit nicht von anderen machen lassen. Wenn Sie Ihr Kunstprojekt von Sally abkoppeln und hier und da ein paar kleine Veränderungen machen um es zu verbessern oder Sie Jimmy fragen ob er für Sie einen Aufsatz schreibt als Gegenleistung, dass Sie ihm Ihr Fahrrad leihen kommen Sie in Schwierigkeiten. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie durchfallen wenn Sie dabei erwischt werden. Dennoch enthalten diese zwei angeblich schrecklichen Aktionen zwei der Hauptfähigkeiten eines Unternehmers: Kopieren und verbessern; das Hebeln der Zeit anderer Leute. Bestehende Ideen zu kopieren und verbessern ist wie Neuerungen entstehen - was bedeutet, kopieren ist der Freund des Unternehmers der versucht Neuerungen einzuführen um Wert zu Dingen hinzuzufügen die bereits existieren. Die Zeit anderer Menschen zu hebeln ist übrigens der Punkt des ganzen Buches - wenn Sie Ihr Leben so leben möchten wie sie es möchten statt die ganze Woche in einer Bürobox zu sitzen dann müssen Sie andere Menschen die Arbeit machen lassen die Ihnen Geld bringt. Ich werde später über diese beiden Themen ausgiebig sprechen, für den Moment müssen Sie nur das wissen - die Denkweise die Sie in der Schule lernen ist die eines Angestellten, das wollen Sie nicht denn die Welt ist nicht darauf ausgelegt Angestellte zu bevorteilen. Die Welt ist so aufgebaut, dass Gewinne und Freizeit den Menschen zufallen die Unternehmer sind und andere Menschen für sich arbeiten lassen, während Angestellte weniger verdienen und mehr arbeiten - das genaue Gegenteil von dem was Sie tun möchten.

Denken Sie an die Denkweise Richard Branson's - er ist einer der reichsten Männer der Welt, ein sehr erfolgreicher Unternehmer und Geschäftsmann und er nahm die erstbeste Gelegenheit wahr um aus der Schule zu kommen

im Alter von 16. Warum wurde er so erfolgreich? Es ist nicht wegen dem was er in der Schule gemacht und gelernt hat. Es ist, weil er die Denkweise eines Unternehmers hat. Wenn Sie in ein Flugzeug steigen, dann checkt Richard Branson Sie nicht ein; Richard Branson fährt auch nicht mit einem Snack Wagen durch den Zug; Richard Branson fliegt auch nicht selbst die Leute zum Mond. Was Richard Branson macht ist die Zeit anderer Leute zu hebeln. Er hat eine Idee und sucht sich dann Menschen die die richtigen Fähigkeiten haben um diese Ideen für ihn umzusetzen. Das ist die Unternehmerische Denkweise.

Die Programmierung die wir in der Schule und von unseren Eltern bekommen ermutigt uns zudem noch dazu bestimmte Dinge zu wollen ohne wirklich darüber nachzudenken warum wir sie wollen. Wir alle folgen letztendlich dem gleichen Pfad im Leben weil wir glauben es ist der „richtige“ Weg: bilde dich, geh arbeiten, verdiene Geld, werde befördert, heirate, kauf ein Auto, bekomme Kinder, spare für die Rente, stirb. Der Fokus liegt fast komplett auf dem Individuum (und vielleicht die ihm nahe Stehenden wie seine Frau, seine Kinder und seine Eltern) und individueller Erfolg wird durch sehr enge finanzielle Bedingungen definiert - je mehr Geld und materielles Vermögen Sie besitzen, desto erfolgreicher und sicherer sind Sie und Ihre Lieben.

Es gibt einen Grund warum dieses Konzept des „Lebenspfades“ so beliebt und gewöhnlich ist - um allgemein zu sein, es funktioniert. Durchweg durch die menschliche Geschichte war es ein natürlicher und sehr vernünftiger Schritt in seiner Lebenszeit so viel wie möglich anzusammeln um sicher zu sein und den Wohlstand an die Kinder und Enkelkinder weiterzugeben. Das war eine sehr vernünftige Idee in all den Jahrhunderten in denen die

Menschen nicht so viel herum kamen. Selbst in den letzten hundert Jahren, als wir mehr Luxus als alle zuvor in der Geschichte hatten schien es wie ein ziemlich vernünftiger Pfad - so gut wie jeder konnte ihm folgen und, solange sie nicht großes Pech hatten oder außerordentlich faul waren, konnten an dem allgemeinen Luxus und Wohlstand der modernen Zeit teilhaben.

Obwohl Menschen die diesem Weg folgen normalerweise materiell abgesichert werden sind sie oft emotional, intellektuell und spirituell unerfüllt und in der Folge unglücklich. Persönliches Wachstum, Gesundheit, Gefühle der Freude und der Erfüllung, soziale Arbeit, Freundschaft, Gemeinschaft, Bildung nur um sich weiterzubilden - all diese Dinge neigen dazu verloren zu gehen wenn wir blindlings dem Weg folgen der für uns gelegt wurde. Doch sind diese Dinge ebenfalls wichtig - wie wir im vorigen Kapitel gesehen haben werden wir ohne sie unglücklich und müde weil unser Geiz, unsere Gier und unsere Bindung an die Jagd nach Geld uns zum Leid führen.

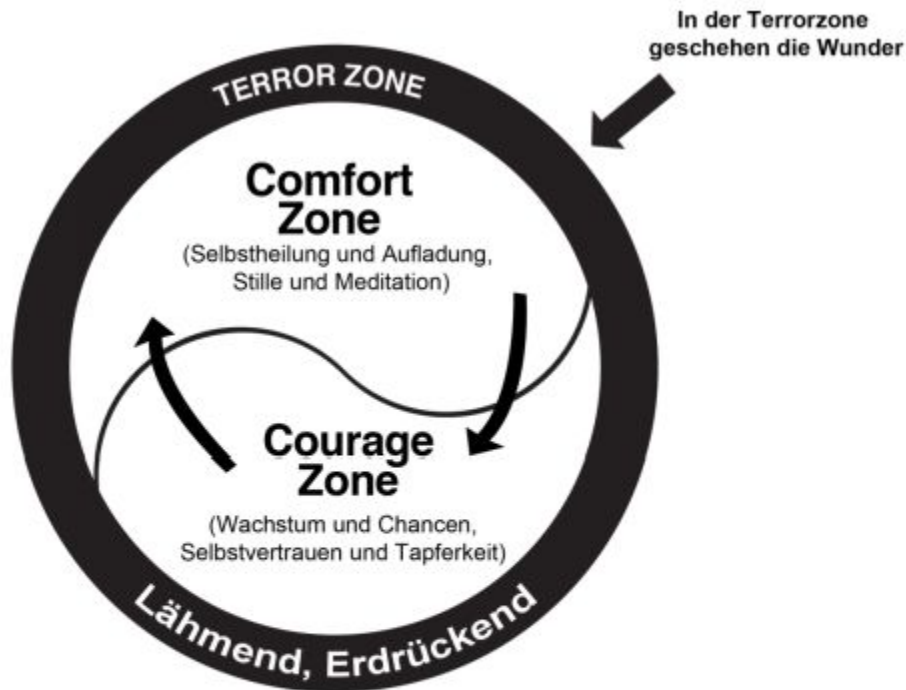
Was ich hier versuche vorzuschlagen ist, wenn es darauf ankommt unser Leben nach unsrem eigenen Weg zu leben dann gibt es einen Unterschied zwischen „Kraft“ und „Quelle“. Manche Dinge tun wir oder glauben wir tun zu müssen wegen der „Kraft“ - wegen etwas äußerem, der Programmierung die wir durch die Schule, die Medien und unsere Familien erfahren haben. Ich sage nicht, dass unsere Eltern und Lehrer uns wirklich dazu zwingen unser Leben auf eine bestimmte Art zu leben - doch sie haben unzweifelhaft einen starken Einfluss auf uns und animieren uns ein Leben zu leben das dem der Anderen sehr ähnelt. Auf der anderen Seite sind unsere eigenen Meinungen, unsere eigenen wahren Verlangen, der

Ausdruck unserer Persönlichkeit - diese kommen aus uns heraus weswegen ich sie als „Quelle“ bezeichne.

Sie werden denken, dass wir hauptsächlich auf unsere „Quelle“ hören und die „Kraft“ nur zum Zügeln unserer wilderen Instinkte benutzen sollten. In Wahrheit leben die meisten von uns ihr Leben indem sie dem üblichen Pfad folgen der von der „Kraft“ diktiert wird - wir folgen den Schablonen des Lebens anderer Menschen und hören nur ab und zu auf unser Herz, unsere „Quelle“. Das Ziel dieses Kapitels ist es zu versuchen diese Beziehung wieder auszugleichen - ich schlage jedoch nicht vor, dass Sie wirklich jeden Impuls den Sie haben ausleben. Doch, wie im vorigen Kapitel, als ich auslegte, dass Geld wichtig ist gibt es noch Dinge außer Geld die gleich wichtig sind; in diesem Kapitel empfehle ich, dass es manchmal sehr hilfreich und notwendig sein kann den Konventionen zu folgen um seinem eigenen wahren Weg zu folgen.

Der übliche Gedanke wenn Menschen das Lesen ist, dass sie immer wieder „massiv etwas ändern“ müssen oder sich immer weiter und weiter zu bemühen um ihre Individualität zu zeigen, doch das ist sehr gefährlich. Manchmal müssen Sie sich selbst aus der „Komfortzone“ schubsen um in die „Gefahrenzone“ zu gelangen - das heißt Sie müssen aufhören den einfachsten Weg zu gehen und etwas tun das Ihnen etwas unangenehm ist, das sie ein bisschen beängstigt. Ohne das zu tun kommen Sie niemals irgendwo an. Wenn Sie aber versuchen Ihr gesamtes Leben in der Gefahrenzone zu verbringen werden Sie sich sehr bald überfordert fühlen - Sie werden dort enden was ich als „Terrorzone“ bezeichne, in der Sie permanent gestresst sind und sich Sorgen machen was dazu führt, dass Sie ausbrennen. Das ist genau das was ich gemacht habe und es führte zu einer

Panikattacke. Sie wollen diesen Weg nicht gehen. Stattdessen müssen Sie einen Ausgleich zwischen Komfort und Gefahr finden. Zudem etwas Zeit zu entspannen, mit sich selbst zu sein, zu heilen und sich ordentlich aufzuladen.

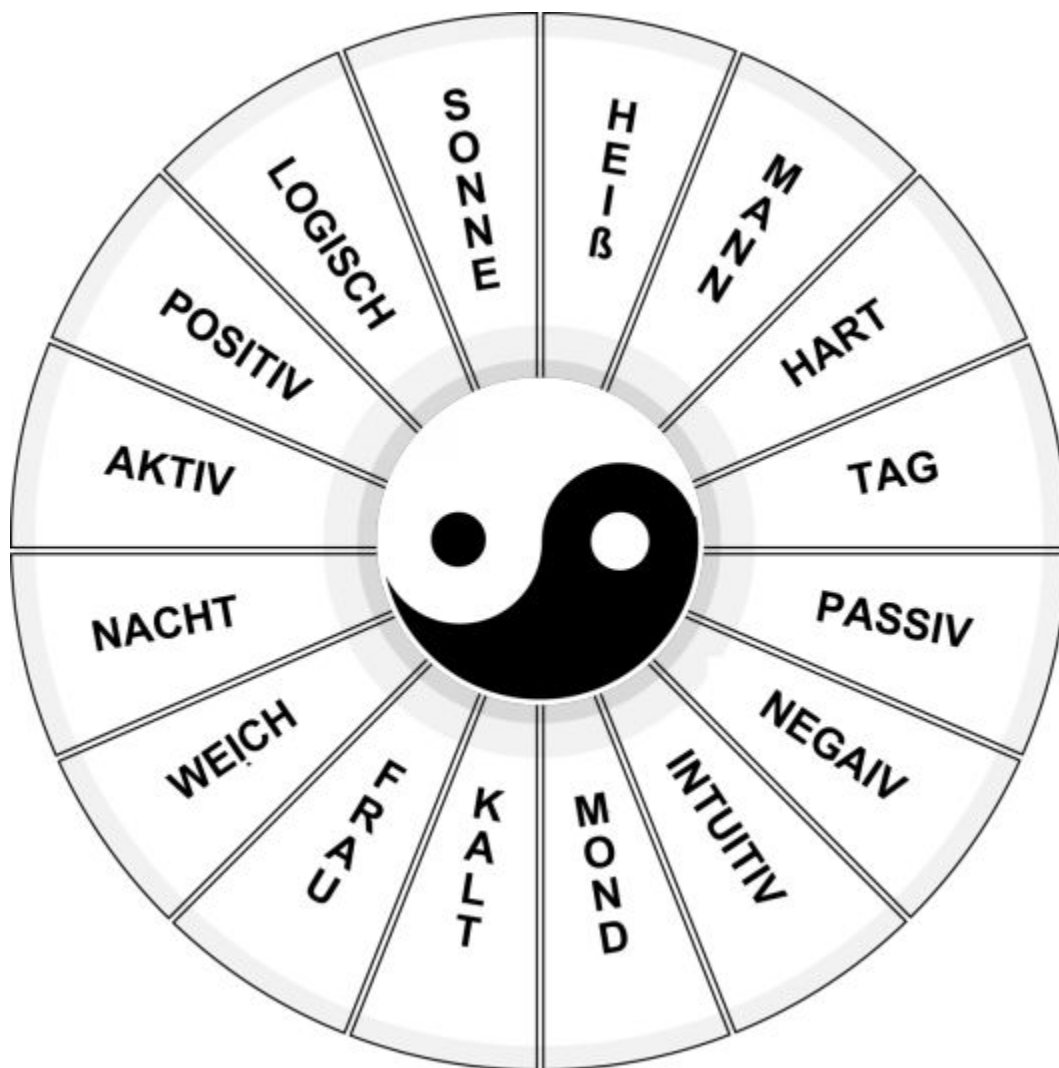


"Alles, was Sie DENKEN zu wollen, ist nur außerhalb Ihrer Komfortzone, um ein Leben in Freiheit zu leben, müssen Sie die Dynamik zwischen den beiden finden."

Quelle: Die vier Level der Unternehmer (Bakke, 2013)
www.youwillneverworkagain.com

Es braucht einen Ausgleich zwischen Komfort und Gefahr, so wie alles einen Ausgleich braucht. Das berühmte Taoistische Symbol des Jin und Jang ist wichtig und man sollte es in Gedanken behalten. Das Jin und Jang repräsentiert die Gegensätzlichkeiten in unserem Leben - manche aktiv, beherzt und nach außen, andere eher besinnlich und ruhig. Vielen Menschen denken oft an diese zwei Seiten als gegenüberstehende Kräfte, das sind sie allerdings überhaupt nicht - sie sind sich gegenseitig

ergänzende Teile von uns selbst und beide Seiten müssen im Ausgleich stehen damit wir wahre Erfüllung erreichen können. Das unten stehende Diagramm zeigt einige der sich gegenüberstehenden Eigenschaften die zusammen arbeiten.

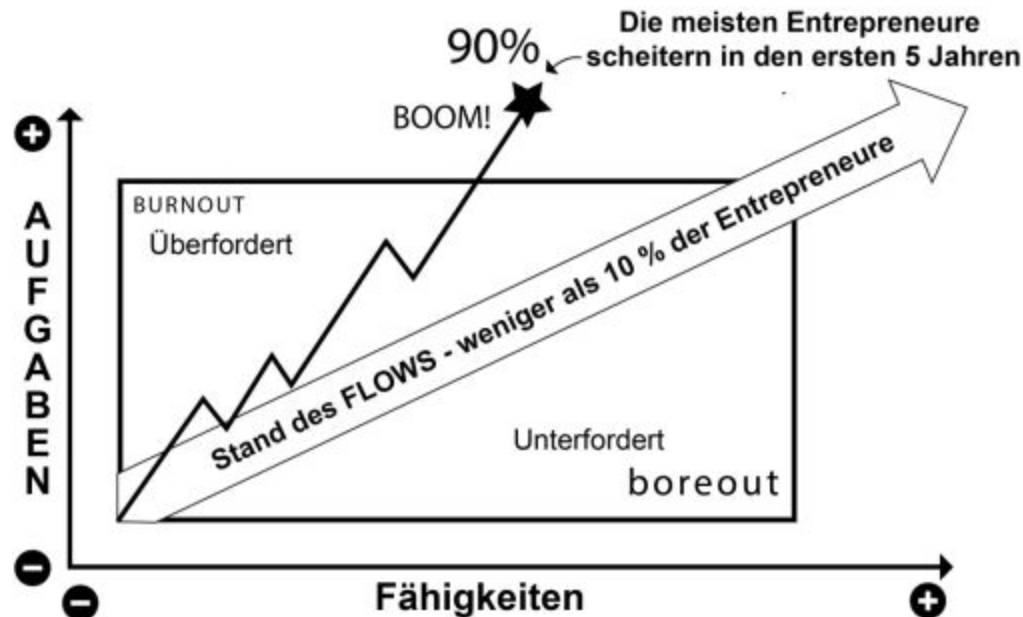


Den richtigen Ausgleich zu finden ist oft ein großes Problem für Unternehmer. Es heißt 90 % aller Unternehmer scheitern innerhalb der ersten fünf Jahre (obwohl ich in einem späteren Kapitel erläutern werde warum Sie nicht annehmen müssen, dass einmal scheitern das Ende all Ihrer Träume bedeutet). Ich würde die Vermutung wagen, dass dieses

Scheitern daher aus der Ungleichheit zwischen den Fähigkeiten die sie haben und den Zielen die sie sich stecken kommt. Das sehen Sie anhand es Diagramms unten. Zu viele Unternehmer fordern sich selbst zu sehr, mehr als sie mit ihren gegenwärtigen Fähigkeiten schaffen können was dann zum Burnout führt. Auf der anderen Seite fordern sich einige Unternehmer nicht genug - sie sind talentierte Menschen mit der Fähigkeit viel zu schaffen, wollen aber bei dem einfachen Weg bleiben. Selbstverständlich haben sie keine Chance auf Erfolg und Freiheit, wenn sie nur beim einfachen Weg bleiben. Wenn sie dann mit ihrer Strategie nirgendwo ankommen haben sie ein Problem das wir „Boreout“ nennen - die Arbeit ist nicht interessant genug, sie sehen keine Ergebnisse also hören sie auf Unternehmer zu sein.

Die erfolgreichsten Unternehmer - wahrscheinlich weniger als 10 % von ihnen - sind die, die es schaffen ihre Fähigkeiten mit den Zielen die sich setzen auszugleichen. Sie sind die, die ihre persönlichen Eigenschaften ausgleichen können und sowohl mit der Jin- als auch der Jangseite ihrer Persönlichkeit arbeiten. Sie sind die, die Komfort und Gefahr ausgleichen und das Risiko der Terrorzone vermeiden. Sie sind die, die ihre Arbeit mit Entspannung ausgleichen und ihrem Geist und Körper sich zu erholen. Unternehmer, die das schaffen finden sich selbst in einer Art „Fluss“ wieder - sie genießen ihre Arbeit und das ist der erste Schritt zur Freiheit. Der entscheidende Faktor ist, sie wissen wie man zurück in den Fluss kommt falls sie doch einmal heraus fallen - sie nehmen sich eine Auszeit, treffen sich mit Freunden und Familie, entspannen sich eine Weile und erlauben ihren Batterien (und kreativen Ideen) sich aufzuladen. Später im Buch, in Kapitel sechs, werden wir uns ansehen wie Sie gute Angewohnheiten lernen können die Ihnen erlauben diese Art von Fluss für einen anhaltenden Zeitraum behalten und dabei die beiden Risikofaktoren Burnout und

Bordout vermeiden. Zudem sehen wir uns die Angewohnheiten an, die ich benutze um zwischen meinen Unternehmen ausgeglichen und entspannt zu bleiben.



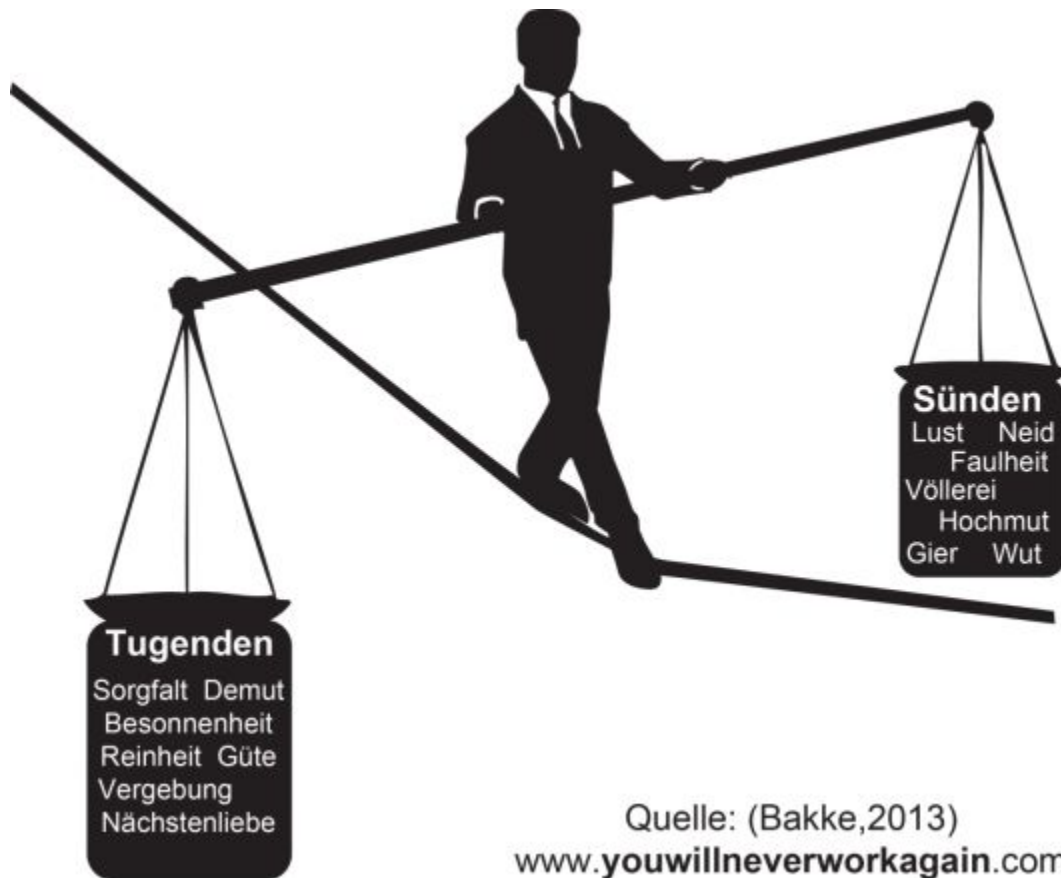
Die Aufrechterhaltung eines bestimmten Flows, über einen längeren Zeitraum (> 5 Jahre), ist das Geheimnis, ein erfolgreicher Entrepreneur zu werden. Kreieren Sie Gewohnheiten, die Ihnen dabei helfen, einen Burnout zu vermeiden.

Quelle: (Bakke, 2013)
www.youwillneverworkagain.com

Dieses Kapitel hilft Ihnen ruhig und klar darüber nachzudenken was Ihr wahrer Weg ist und wie Sie Ihr Leben leben würden, wenn Sie auch der „Quelle“ folgen würden statt nur die Ideen der „Kraft“ zu kopieren. Bevor ich Ihnen jetzt ein paar Übungen und Beispiele geben wie Sie bestimmen was Ihr wahrer Weg ist möchte ich noch die Idee was „der Weg“ ist ausarbeiten.

Die achte Todsünde

Die Programmierung die wir von der Gesellschaft erhalten verführt uns oft nach den sieben traditionellen Todsünden zu handeln - Wut, Gier, Faulheit, Stolz, Lust, Neid und Völlerei. Tatsächlich sind die modernen Werbetechniken darauf ausgerichtet genau dem Verlangen nach diesen Sünden zu entsprechen - wir wollen faul sein und alles bekommen ohne dafür arbeiten zu müssen; wir wollen gierig sein und mehr Geld und Dinge als alle anderen besitzen; und so weiter. Warum denken Sie heißt dieses Buch Never Work Again? Es appelliert an Gier und Faulheit, selbst wenn Sie es nicht glauben haben Sie auch ein bisschen davon in sich - dafür muss man sich aber nicht schämen da wir trotz allem nur Menschen sind. Behalten Sie in Gedanken, dass wie wir oben besprochen haben alles eine Gegenseite zum Ausgleich hat - in diesem Fall gleichen sich die sieben Sünden mit den sieben Tugenden der Güte, Barmherzigkeit, dem Eifer, der Bescheidenheit, Züchtigkeit, dem Vergeben und der Mäßigkeit aus. Kein Zweifel das Sie, wie der Rest von uns, ein bisschen vom Guten und vom Schlechten in sich haben und das ist in Ordnung.



Ich werde Ihnen allerdings keine Moralvorträge über die sieben Todsünden und die traditionelle Moral halten. Stattdessen möchte ich versuchen Ihre Vorstellung von Sünde zu verändern indem ich eine achte Sünde zu der Liste hinzufüge - eine von der ich glaube, dass sie viel schlimmer ist als ab und zu einer der anderen sieben nachzugeben (auch wenn ich Sie ermutige zu versuchen diese aufzugeben wo immer Sie können). Die achte Sünde ist das Fehlen eines Ziels und Sie nicht auf Ihrem Weg gehen.

Die Vorstellung, dass Menschen einen „Weg“ im Leben haben ist einfach zu verstehen aber für die meisten schwierig im eigenen Leben umzusetzen. Wir alle haben schon Leute getroffen die von klein auf wissen was sie machen möchten um Geld zu verdienen oder was ihre große Leidenschaft ist - beispielsweise Kinder, die großes Interesse an Tieren zeigen und später

Tierarzt werden oder in der Schule sehr talentiert in den Naturwissenschaften sind und diese Leidenschaft später weiter verfolgen. Für viele ist das nicht so einfach. Wir denken vielleicht an jemanden der all die Talente und das Potential hat um ein großartiger Redner zu sein - sie haben die Fähigkeit zuzuhören, sie verstehen Menschen und geben angemessene Ratschläge - doch weil sie dem üblichen Weg folgen den die Schule und die Gesellschaft ihnen vorsetzt, enden sie in einer eher konventionellen Arbeit, zum Beispiel der Immobilienbranche.

Sowohl von der religiösen als auch der weltlichen Perspektive können wir sagen, dass diese Person sündigt. Von einem religiösen Standpunkt könnten wir argumentieren, dass Gott ihnen all die Talente gegeben hat die sie brauchen um ein Redner zu sein und sie werfen sie einfach weg, folgen nicht Gottes Willen. Vom weltlichen Standpunkt aus können wir sagen, diese Person würde mehr Werte in der Welt erschaffen wenn sie ein Redner wäre anstatt als Immobilienmakler dem Geld nachzujagen. Das gleiche gilt für Sie - Sie werden mehr Werte für sich und andere erschaffen wenn Sie das tun was Sie lieben, statt das wovon Sie glauben, dass es Geld bringt. Mein guter Freund Jakob Løvstad, Autor und Gründer von Coach Kraft, war der erste der mir sagte die wahre Bedeutung von Sünde sei „sein Ziel zu verfehlen“ - das heißt nicht auf seinem Weg zu sein - und ich glaube er hat Recht. Im Taoismus wird das Leben oft als Fluss angesehen - und gegen Ihren Weg zu gehen ist wie flussaufwärts zu schwimmen. Es ist viel besser, wenn Sie mit dem Fluss des Lebens schwimmen und ihm folgen wohin er Sie führen möchte.

Wir können das auch noch eine Stufe tiefer bringen. Wenn wir weiterdenken, dass unser hypothetischer Immobilienmakler sündigt, dann

können wir klar erkennen er leidet für seine Sünde. Er ist, wie die meisten Menschen, unglücklich und unerfüllt - einige vermuten in etwa 70 % aller Menschen sind unglücklich mit ihrer Arbeit. Vielleicht wissen sie sogar sie sollten etwas anderes tun, selbst wenn die Programmierung der Gesellschaft ihnen noch nicht erlaubt hat herauszufinden was genau das sein wird. Dies ist ähnlich der Idee contrapasso in Dante's berühmtem Gedicht Das Inferno, in welchem die Sünde zur gleichen Zeit die Bestrafung und das Verbrechen ist. In diesem Fall ist die Sünde als Immobilienmakler zu arbeiten anstatt dem Weg zu folgen zu dem Ihre Talente und Interessen Sie führen. Die Strafe ist...Ihr Leben damit zu verbringen Häuser zu verkaufen sowie gelangweilt und unerfüllt zu sein.

Wir sehen dasselbe, wenn Menschen Ferien von der Arbeit machen. Sie verbringen das ganze Jahr damit die zwei bis drei Wochen sehnsüchtig zu erwarten in denen sie ihre wahren Leidenschaften ausleben können. Warum sollte man das nicht umdrehen und nur ein paar Wochen im Jahr Dinge tun die sich wie Arbeit anfühlen und den Rest des Jahres genießen und seinem Weg folgen, also im „Fluss“ sein?

Ihr wahrer Weg beinhaltet wohl kaum in einem langweiligen Job zu arbeiten und mehr und mehr Geld zu machen - es ist sehr unwahrscheinlich, dass Geld Ihre Leidenschaft ist. Denn trotz dem erfolgreichen Appell der Werbeindustrie an unsere Gier und Faulheit, sind die meisten Menschen von Natur aus nicht so sündhaft. Wir wollen ein paar Dinge besitzen und etwas Geld verdienen aber sehr selten ist dies das Hauptziel oder einzige Ziel im Leben. Sollte es auch nicht sein - ab einem bestimmten Punkt werden Sie nicht unbedingt glücklicher nur weil Sie mehr Geld haben. In Malcolm Gladwell's letztem Buch David und Goliath, notierte er „die

Wissenschaftler die Glücklichein erforschen vermuten, dass mehr Geld aufhört Leute glücklicher zu machen sobald das Familieneinkommen bei ungefähr \$75.000 im Jahr liegt“. Es ist die Art wie Sie Ihr Leben leben und Ihren Weg erfüllen die viel wichtiger ist als Ihr Kontostand.

Selbst wenn wir uns die großartigen Unternehmer der Vergangenheit ansehen, unter denen einige der reichsten Männer der Geschichte sind, dann sehen wir, dass Geld nicht ihre Motivation war. Haben Bill Gates oder Steve Jobs Microsoft und Apple nur gegründet um Geld zu verdienen? Nein, sie haben es getan weil sie es liebten. Gates und andere Unternehmer wie George Soros, Andrew Carnegie oder JD Rockefeller häuften riesige Mengen Geld an und gaben es dann weiter an Dinge von denen sie dachten, dass sie wichtiger sind wie zum Beispiel Kunst oder internationale Entwicklung. Diese Menschen arbeiteten nicht nur wegen Geld - sie arbeiteten für ihre Leidenschaft und auch für die Gesellschaft indem sie Menschenfreunde wurden. Sie wurden nicht von der Kleinlichkeit ihrer Egos getrieben, sondern von etwas höherem, von dem was sie als ihren Weg im Leben sahen. Sie sahen sich selbst eher als Betreuer des Vermögens statt als Besitzer des Vermögens - sie behielten das Geld nur so lange bis es zum bestmöglichen Nutzen eingesetzt werden konnte.

Also, wenn die reichsten Männer der Welt, die sich genau so gut hätten hinsetzen und darauf warten können, dass mehr und mehr Geld auf ihr Konto gelangt, durch den schwierigen Prozess zu erkennen was ihre wahren Interessen und Leidenschaften sind und aktiv auf diesem Weg zu bleiben wenn sie sich genau so gut entspannen hätten können, dann können Sie das auch. Es ist Zeit, dass Sie Ihren eigenen Weg im Leben finden statt dem der Gesellschaft zu folgen.

Ihren Weg finden

Wir haben gesehen, dass auf dem falschen Weg zu sein einer der Hauptgründe für Leid und Unglück ist - das ging soweit, dass wir es als achte Sünde bezeichneten. Wenn aber dies der Fall ist, wie kommen wir vom falschen auf den richtigen Weg? Wie finden wir überhaupt was unser richtiger Weg ist?

Die gute Nachricht ist: Der Weg ist bereits in Ihnen. Die schlechte Nachricht: Es kann ein langer schmerzlicher Prozess sein ihn zu finden. Tony Robbins sagt, dass das Ego als Verteidigungsmechanismus immer in Richtung Befriedigung und weg vom Schmerz geht - es wird immer versuchen die einfachste und komfortabelste Route zu nehmen, was in diesem Fall heißt auf dem Weg zu bleiben auf dem Sie sind, der Weg den die Gesellschaft für uns gelegt hat. Wenn Sie den schwierigeren Weg nehmen und Ihr Leben, Ihre Verlangen und Ihre Glaubenssätze erkunden fühlt sich das für das Ego an als würden Sie in Richtung Schmerz gehen. Das Ego wird Sie permanent testen und verführen damit Sie diesen neuen Lebensstil aufgeben und zurück zum einfachen Weg kehren. Halten Sie das durch - am Ende werden Sie sich viel besser fühlen, produktiver sein, weniger arbeiten, glücklicher sein und einfach eine erfüllte Person sein. Doch ich muss Sie warnen, dass dies ein lebenslanger Prozess ist. Das ist kein Ziel oder etwas was man auf einer Liste abhaken kann sondern eher eine immer andauernde Herausforderung.

Bisher habe ich dieses Buch mit Zitaten und Ideen von Philosophen, aus religiösen Sagen und der klassischen Literatur gefüllt doch hier ist ein eher bodenständiges Beispiel warum Sie durchhalten sollten auch wenn es schwierig erscheint. Sehen wir uns Sylvester Stallone an. Egal ob Sie denken, dass seine Filme sehr gut oder unerträglicher Blödsinn sind, Sie denken wahrscheinlich, dass von all den Menschen mit denen ich diesen Punkt hätte machen können Sly Stallone der unwahrscheinlichste ist. Doch als junger Mann erkannte Stallone seinen Weg. Er wusste, dass er in sich die Idee für einen Film trägt der bewegend, bedeutungsvoll und gleichzeitig aufregend ist. Also setzte er sich hin und schrieb das Drehbuch dafür - aus dem Drehbuch wurde dann der erste Rocky Film - und versuchte es in Hollywood zu verkaufen. Wieder und wieder wurde er abgelehnt. Es muss sehr schwer gewesen sein als Neuling im Drehbuchschreiben und der Schauspielerei immer wieder gesagt zu bekommen er sei nicht gut genug. Doch er wusste, dass er da etwas Besonderes hat und arbeitete weiter daran, verbesserte das Drehbuch und zeigte es weiterhin jedem der ihm ein bisschen Zeit aus ihren Terminkalendern geben konnte. Wie Sie selbstverständlich wissen wurde der Film letztendlich gedreht, wurde ein Verkaufsschlager und brachte Stallone's Karriere in Fahrt. Zudem gewann der Film den Oskar für bestes Bild (mit Stallone selbst für das beste Drehbuch nominiert). Sie können über Sylvester Stallone sagen was Sie wollen, doch er hatte Recht - er hatte etwas Besonderes.

Sie haben etwas Besonderes, ein Medikament für die Welt um es so zu sagen. Sie wissen nur noch nicht was es ist. Vielleicht ist es kein Oskar verdächtiger Film aber es gibt etwas für das Sie von Natur aus gemacht sind. Etwas gegen das sich Ihr Körper und Ihr Geist nicht wehren. Etwas

das Ihnen erlaubt den Fluss der wahren Freiheit zu spüren - mit dem Tao eins zu sein.

Ich werde Ihnen einige Wege empfehlen wie Sie den Prozess starten um Ihren wahren Weg zu finden. Der Prozess beginnt hier aber er hört nicht auf, wenn Sie mit dem Kapitel oder diesem Buch fertig sind. In Wahrheit ist es eine lebenslange Reise, doch wie der Gründer des Taoismus Lao Zi sagte - „eine Reise von tausend Meilen beginnt mit einem einzigen Schritt“. Er hatte Recht und der einzige Weg seinen wahren Weg zu entdecken ist es anzufangen zu gehen und sehen wo es einen hinführt. Betrachten Sie dieses Kapitel also als Ermutigung die Sie brauchen um die ersten Schritte zu gehen.



Übung: Kenne dich selbst

Stellen Sie sich vor Sie sind der Autor eines neuen Films in dem Sie die Hauptrolle haben - ja dieser Film dreht sich um Sie! Alles was Sie sich wirklich aus dem tiefsten Inneren wünschen wird in diesem Film passieren und alle Einschränkungen und einschränkenden Glaubenssätze die Sie im Moment haben existieren einfach nicht. Stellen Sie sich vor Sie könnten alles was Sie wollen sein, tun und haben, zugleich sich großartig über alles in Ihrem Leben fühlen. Schreiben Sie 7 Aktionen auf die Sie heute umsetzen würden wenn Sie wüssten Sie könnten nicht scheitern.

- 1.
- 2.
- 3.

4.

5.

6.

7.

Der Sinn dieser Übung liegt darin das Verlangen für die Zukunft, tief in Ihrem Herzen zu entdecken ohne den Nebel der selbst aufgezwungenen Glaubenssätze die Sie davon abhalten Ihr wahres selbst zu sein. Seien Sie vorsichtig bei programmierten Verlangen von denen Sie „denken“, dass Sie sie wollen statt dem Verlangen welches Sie wirklich tief im Inneren haben. Das ist ein langer Prozess der nicht in einer 5 minütigen Übung abgeschlossen werden kann aber jetzt haben Sie den ersten Schritt auf Ihrer Reise gemacht sein wahres selbst zu erkennen.

Sehen Sie sich an wie ich die Übung in diesem kostenlosen Tutorial erkläre, unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Aber warum jetzt?

“Am Schluss haben Menschen entweder Ausreden oder Erfahrungen; Gründe oder Ergebnisse; Abers oder Glanz. Sie haben entweder was sie wollten oder sie haben eine detaillierte Liste mit all den rationalen Gründen warum sie es nicht haben.“

—Anonymous

Ich will jetzt keine Zeit verschwenden über all diese Dinge nachzudenken, ich muss ein Unternehmen aufbauen!“ Großartig, ich bestärke Sie damit

auch anzufangen - es ist ebenfalls eine Reise die tausend Meilen lang ist und Sie müssen den ersten Schritt machen. Doch es ist keine entweder/oder Situation - Sie können Ihr Unternehmen aufbauen und gleichzeitig Ihren wahren Weg entdecken. Der Grund warum ich vorschlage das Sie sich bestimmte Zeiten für beides nehmen ist der, dass wenn Sie eines der beiden priorisieren - und Sie werden höchstwahrscheinlich das Geschäft priorisieren weil es weniger schmerzlich ist - werden Sie niemals die Zeit finden um mit dem anderen zu beginnen. Sie starten ein Unternehmen und sagen sich selbst, „Ich bring nur alles zum Laufen und sobald das Unternehmen auf der Überholspur ist habe ich Zeit um über die anderen Dinge nachzudenken“. Werden Sie nicht, denn Sie haben dem anderen nie eine Priorität zugewiesen - Sie haben das Denken über Freiheit und Ihren wahren Weg entdecken verbannt und zum Nachkömmling gemacht und jetzt bleibt es ein Nachkömmling weil Ihr Unternehmen mehr und mehr Ihrer Zeit und Aufmerksamkeit beansprucht. Weil Sie nicht darüber nachgedacht haben was Freiheit wirklich ist und man freie Zeit braucht um sie zu erreichen, fallen Sie wieder in das alte Hamsterrad und jagen dem Geld nach statt der Freiheit. Dann enden Sie wieder gestresst und unglücklich, wie ich am Anfang des Buches.

Ab diesem Punkt werde ich annehmen, dass Ihr Weg den eines Unternehmers einschließt aber trotzdem muss ich es noch einmal betonen bevor wir anfangen - nicht jeder ist dafür gemacht ein Unternehmer oder Geschäftsmann zu sein. Manche Menschen sind viel glücklicher damit Angestellte zu sein, mit all den zusätzlichen Sicherheiten und dem Fehlen von Risiko das mit einher geht. Es ist nichts Falsches daran und es ist wichtig, dass Ihre Handlungen mit Ihrer Bestimmung überein stimmen - wie wir bereits gesehen haben wenn man zum Beispiel eine Photographie

Firma startet obwohl es nicht die wahre Bestimmung ist und man sich selbst eine Menge Schmerz zufügt bis man wieder auf dem richtigen Weg landet. Unternehmer zu sein ist nicht für jeden etwas - wenn es für Sie gemacht ist, werden Sie es wissen.

Legen Sie fest was Sie unglücklich macht

Der erste Schritt ist mit „dem Unsinn aufzuhören“. Ohne Zweifel gibt es in Ihrem Leben Dinge die Sie unglücklich machen oder stressen. Oft sind es Dinge die Sie eigentlich gar nicht machen müssten oder die Sie daran hindern Ihren wahren Weg zu verfolgen, weil sie so viel Zeit und Energie fressen. Vielleicht schauen Sie fünf Stunden am Tag Fernsehen und fühlen sich schlecht weil Sie nicht trainiert haben. Vielleicht sind Sie in einer Beziehung in der Sie nicht glücklich sind oder die Sie emotional ausleert. Vielleicht sind Sie gestresst von all den Rechnungen die Sie jeden Monat zahlen müssen, weil Sie eine große Wohnung, ein teures Auto, einen schlechten Handyvertrag, einen Pay-TV Anschluss und so weiter haben. Was auch immer es ist das Sie unglücklich macht - definieren Sie es, schreiben Sie es auf und denken Sie darüber nach ob Sie es wirklich brauchen. Denken Sie über die Wurzeln Ihres unglücklich Seins nach - vielleicht macht Sie Ihr Handy unglücklich weil Sie permanent E-Mails und Anrufe beantworten und für sich selbst keine freie Zeit haben. Wenn das der Fall ist müssen wir über Wege nachdenken diese Abhängigkeit zu verringern. Vielleicht ist das Handy selbst aber in Ordnung und die Wurzel

des Stresses ist der schlechte monatliche Vertrag - in diesem Falle behalten Sie das Handy, wechseln aber zu einem billigeren Anbieter sodass immer noch alle Anforderungen an das Handy erfüllt werden.

Im Leben und im Unternehmen ist es ein Rezept für Glück und Erfolg, wenn Sie Dinge eliminieren. In der halsabschneiderischen Welt der Unternehmen gehen die Aktienkurse nach oben wenn Firmen ihr Personal beschneiden - der Markt sieht die Elimination von Kosten als Zeichen für Profit und Erfolg. Für ein persönlicheres Beispiel gibt es eine Geschichte von mir als ich für ein Jahr nach San Francisco zog. Ich vermietete meine Wohnung in Oslo für \$2.500 im Monat. \$1.500 davon musste ich jeden Monat an die Hypothekenfirma zahlen so dass ich im Monat \$1.000 Einkommen hatte - nicht besonders viel in einer Stadt die so teuer ist wie San Francisco. Aber dadurch, dass ich einen minimalistischen Lebensstil verfolgte und ein Schnäppchen auf dem Mietmarkt erjagte endete ich sogar mit einem kleinen Plus. Ich schaffte es eine Wohnung zu finden die \$800 im Monat kostet, Essen und Wein (ja, Wein) inklusive, mit einer wundervollen Aussicht auf den Hafen und ich hatte sogar noch \$200 jeden Monat übrig die ich so ausgeben konnte wie ich wollte. Auch, wenn es manchen Menschen wie ein unerreichbarer Lebensstil scheint den ich lebte. Ich bewies, dass es durchaus erreichbar ist wenn man eine minimalistische Denkweise hat und sich auf die Dinge konzentriert die man braucht statt ständig den Dingen nachzujagen die man will. Ich mache jetzt den bewussten Aufwand weniger zu konsumieren als bisher - ich bin glücklicher ohne Dinge als damals wenn mein Leben mit Objekten und Zusatzkosten überhäuft war. Wenn ich etwas haben will dann miete ich es kurzzeitig - zum Beispiel wenn ich ein neues Auto will, dann miete ich eins für eine Weile und gebe es zurück. Auf diese Art bekomme ich alle Vorteile

des Fahrzeugs zu spüren ohne mir Gedanken um Steuern, Versicherungen und den jährlichen Check beim Händler zu machen.

Bedenken Sie die Vergänglichkeit

Alle Dinge sind vergänglich - warum denken Sie, habe ich am Anfang des Buches so viel Zeit damit verbracht, über den Tod zu sprechen? Alles ist unbeständig, von Ihren Besitztümern, bis zu Ihrem Leben. Darüber nachzudenken hilft Ihnen zu erkennen was Ihnen wirklich wichtig ist. Wenn Sie über die Vergänglichkeit Ihres Lebens nachdenken, erkennen Sie, es könnte Morgen schon vorbei sein, alles was Sie wissen ist, dass dies Ihre letzten 24 Stunden auf der Erde sein könnten - wie wollen Sie also diese 24 Stunden leben? Wie machen Sie das meiste daraus? Was sind die wertvollsten Dinge, die Sie mit Ihrer Zeit anstellen können? Auf diese Art über das Leben zu denken, hilft Ihnen „im Jetzt“ zu leben, anstatt sich immerzu auf die Zukunft und das Anhäufen von Dingen zu konzentrieren. Über die Unbeständigkeit Ihrer Besitztümer nachzudenken hilft Ihnen Klarheit zu bekommen ob Sie noch mehr davon anhäufen müssen - alles was Sie besitzen wird irgendwann kaputt gehen, ersetzt oder gestohlen werden, also bedenken Sie, ob der Wert, den Sie bekommen wirklich den Preis rechtfertigt. Vielleicht denken Sie, dass ein paar es Wert sind, aber andere wiederum nicht - und das Geld und die Zeit, die Sie damit verschwenden könnte auf andere Art sinnvoller eingesetzt werden.

Definieren Sie was wichtig ist

Übrigens erwarte ich eine andere Antwort als Geld. Wie bereits zuvor in diesem Buch erwähnt ist Geld unzweifelhaft wichtig. Was auch immer Ihnen wichtig ist, wird wahrscheinlich etwas Geld voraussetzen, denn wir

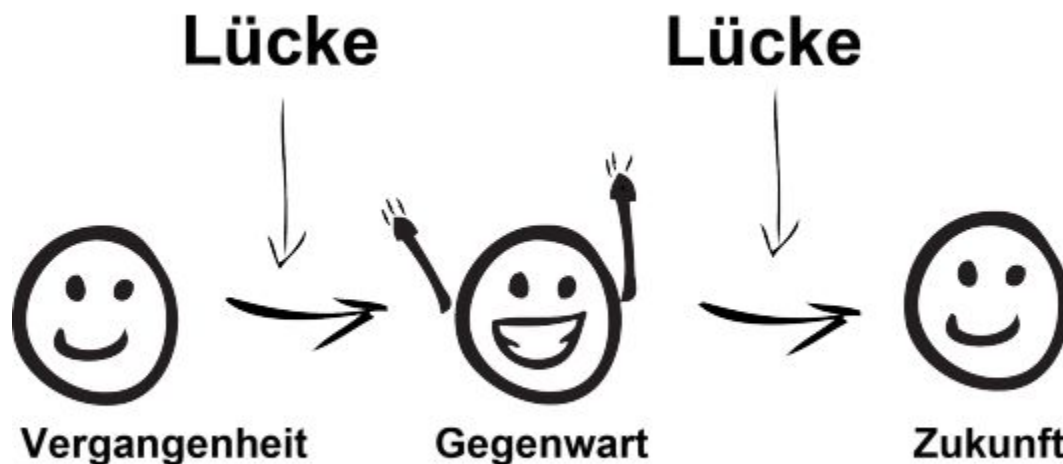
brauchen Geld einfach, um unsere Grundbedürfnisse zu befriedigen. Vielleicht braucht das, was Ihnen wichtig ist sehr viel Geld - das ist auch in Ordnung. Was ich versuche ist Sie anzuregen, bewusst darüber nachzudenken warum Sie das Geld verdienen, statt es nur zu verdienen, um mehr davon zu haben. Doch ich möchte Sie auch dazu ermutigen darüber so tiefgründig nachzudenken, wie es Ihnen möglich ist - hören Sie nicht bei der oberflächlichen Definition was Ihnen wichtig ist auf - versuchen Sie immer sich die Frage zu stellen „*warum* ist mir das wichtig?“. Indem Sie das tun, könnten sich Ihre Prioritäten verschieben und die erste Antwort was Ihnen wichtig ist, ist nicht Ihre letzte.

Zum Beispiel frage ich Sie was Ihnen wichtig ist, warum Sie jeden Tag arbeiten gehen und mehr Geld verdienen, was wollen Sie? Sie antworten (und hören sich dabei an, wie eine jüngere Version von mir), „Erlend, mein Traum ist es einen Porsche zu kaufen“. Großartig. Es ist absolut nichts Verwerfliches und ich wünsche Ihnen alles Glück der Welt, dass Sie eines Tages diesen Porsche bekommen. Doch bevor Sie gehen, *warum* wollen Sie einen Porsche? Warum ist Ihnen ein Porsche wichtig? Wünschen Sie sich tatsächlich diese spezielle Ansammlung aus Metall, Gummi und Ingenieurarbeit, die in einen Porsche fließen? Oder wollen Sie den Status, der mit dem Besitz eines Porsches einhergeht? Ich verurteile Sie nicht, egal was Ihre Antwort darauf ist - es ist absolut in Ordnung wenn Sie den Status eines Porschebesitzers haben wollen, das war der gleiche Grund, warum ich einen Porsche wollte. Doch wenn das der Grund für das Auto ist, seien Sie ehrlich mit sich selbst und seien Sie sich Ihrer Gründe bewusst. Dann gehen Sie ein Level tiefer - *warum* ist dieser Status Ihnen wichtig? Wird der Status der mit dem Besitz des Porsches tatsächlich eines Ihrer Bedürfnisse befriedigen oder wird es dafür noch mehr brauchen? Das ist ein tiefer

gehender Prozess der Fragestellung, welcher Sie sich an einem Punkt stellen müssen. Vielleicht entscheiden Sie sich, dass Ihnen der Porsche immer noch wichtig ist und kaufen eines Tages einen Porsche. Sie sind sehr glücklich damit und erkennen, dass Sie absolut Recht hatten. Das ist OK und ich freue mich für Sie - aber ich kann gar nicht genug betonen, dass Sie diesen Prozess bewusst durchdenken, damit Sie nicht am Ende einen Porsche kaufen, weil Ihr Ego Ihnen sagt wie cool es ist einen Porsche zu kaufen und alle sehen wie cool Sie sind. 99 % Ihrer Zeit (oder mehr) wird damit zugebracht Ziele zu erreichen - das eigentliche Ziel kommt nur am Ende des Prozesses - also ist es sehr wichtig, dass Sie den Prozess genauso wie das Ziel genießen. Andernfalls werden Sie einen Großteil Ihres Lebens unglücklich verbringen.



Übung: Die Lücke



Quelle: The Revised Gap (Sullivan, 2010)

Dies ist eine Mindset-Technik von Dan Sullivan. Sie erklärt, warum so viele Unternehmer und Menschen frustriert sind. In der Mitte befinden Sie sich gerade - zielstrebig, angetrieben und motiviert. Was Sie jetzt tun, ist eine Idee erschaffen, wie Sie die Dinge für sich in der Zukunft haben wollen; das Büro, die Autos, die Häuser und den Lebensstil, der damit verbunden ist und das ist großartig, weil das die Art ist, wie uns beigebracht wurde zu denken. Sodass wir irgendwann in der Zukunft glücklich sind. Was wir also tun ist, unser Glücklich sein in der Gegenwart verzögern und in die Zukunft verschieben. Wir sagen uns selbst, wir werden x, y, z machen, wenn wir unsere Ziele erreichen. Wenn Sie jetzt Ihre Ziele erreichen, hält die Freude nur einen kurzen Moment an, bevor Ihre Zielstrebigkeit, Ihr Antrieb und Ihre Motivation ein weiteres Set aus hochgesteckten Zielen erschaffen, die irgendwo in der Zukunft liegen und so machen wir immer weiter. Dan möchte uns dazu animieren eine, wie er es nennt, „Rückwärtslücke“ zu erschaffen, in der wir uns erinnern wer wir einmal waren. Wo waren Sie vor 2 Jahren? Wie haben Sie sich in den letzten 2 Jahren weiter entwickelt? Sind sie gewachsen, hatten Erfahrungen und Werte erschaffen, die Sie für selbstverständlich hielten? Wie weit sind Sie gekommen und wie hat sich Ihr Leben in dieser Zeit verbessert? Das wichtige an dieser Übung ist zu verstehen, dass Sie sich sowohl auf die Rückwärtslücke als auch die Lücke konzentrieren müssen, um glücklich zu sein.

Schreiben Sie 5 Ziele auf, die Sie in den letzten 2 Jahren erreicht haben, die zu dem Zeitpunkt sehr schwer für Sie waren und geben Sie sich selbst etwas Anerkennung dafür.

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.
- 5.

In einem meiner Tutorials erzähle ich mehr über diese Übung, unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Ein weiteres Beispiel ist Ihre Familie. Viele Menschen sagen sie wollen viel Geld verdienen, da sie für ihre Familien das Beste wollen. Doch zu oft bringen sie den Gedanken nicht auf das nächste logische Level - *warum* wollen sie das Beste für Ihre Familie? Vermutlich, weil Sie sie lieben. Wenn das der Grund ist, hilft ein 14 Stunden Arbeitstag dabei? Wäre es nicht besser Sie maximieren Ihre Freizeit, sodass Sie tatsächlich etwas genießen können, was Ihnen wichtig ist - Zeit mit den Menschen verbringen die Sie lieben? Denken Sie an die Geschichte von Sam Walton, der es „versaut“ hat, weil er nicht genug Zeit mit seiner Familie verbrachte. Seien Sie nicht der Typ - machen Sie Ihr Geld, aber genießen Sie auch Ihr Familienleben.



Übung: Der Aktenkoffer

Das ist ein etwas extremerer Ansatz, um zu definieren, was Ihnen wichtig ist, aber ich denke es ist auch eine gute Übung, um festzustellen was die Untergrenze von dem ist, was Sie brauchen um das Leben zu leben, auf das Sie abzielen. Es ist außerdem etwas, das ich in Wirklichkeit in meiner Vergangenheit getan habe. Als ich das erste Mal von Oslo nach London zog, musste ich sehr schnell entscheiden, was ich mit mir nahm und ich hatte nur einen Aktenkoffer. Ich musste schnell entscheiden

was mir die absolut wichtigsten Dinge waren, die ich einfach mit nach London nehmen musste.

Versuchen Sie sich in diese Situation zu versetzen - Sie müssen das Land für ein paar Stunden verlassen und haben nur einen normal großen Aktenkoffer dabei - was würden Sie hinein tun? Welche Dinge würden Sie zurück lassen? Gibt es etwas, dass Sie einfach nachkaufen würden, wenn Sie es wieder brauchen? Gibt es etwas, mit einem sentimentalen Wert was Sie nicht zurücklassen wollen? Was auch immer es ist, es muss in den Aktenkoffer passen. Versuchen Sie nicht länger als 30 Minuten zu benötigen, um dies zu überdenken - was Sie am Ende auf der Liste haben, sind die Dinge, die Ihnen am wichtigsten sind, das absolut unterste Limit von dem, was Sie in Ihrem Leben brauchen und wollen. Vielleicht entscheiden Sie sich in Ihrem Leben mehr Dinge zu besitzen, aber zumindest wissen Sie jetzt, dass wenn es darauf ankommt, ist das alles was Sie brauchen.

Sehen Sie sich hier das kostenlose Video zu dieser Übung an
<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Definieren Sie was Sie interessiert

Auf eine Art ist das der vorherigen Frage, was Ihnen wichtig ist, ähnlich, aber ich glaube es ist es Wert zwei verschiedene Denkansätze zu betrachten. Ich habe schon zuvor gesagt das höchste Level der Freiheit ist das Tao - die Freiheit mit dem Universum eins zu sein, Teil seines „Flusses“ zu sein. Ich

werde hier ein weiteres Taoistisches Konzept benutzen - das des „wu wei“. Wu wei heißt tatsächlich „nichts tun“, soll aber nicht dazu ermuntern, nichts zu tun - stattdessen sollen Sie der natürlichen Energie der Dinge keinen Widerstand entgegensetzen. Dies bedeutet für verschiedene Menschen verschiedene Dinge. Nehmen wir als Beispiel Wasser welches in einem Fluss über einen Stein fließt - der Stein und das Wasser verhalten sich beide auf völlig unterschiedliche Weise, aber entscheidend ist, dass beide sich natürlich verhalten. Das Wasser ist einfach Wasser und der Stein ist einfach ein Stein - keiner der beiden muss aktiv Energie aufwenden, um das zu erreichen, sie tun einfach das was sie tun.

Wir erschaffen unsere beste Arbeit, wenn wir den Zustand des Flusses haben, in dem die Zeit und alles andere einfach verschwinden und wir in unserer Arbeit versinken, auf einem Level, das einfach nur magisch ist. In anderen Worten, wir werden eins mit der Welt und dem Fluss zugleich. Wahrscheinlich können wir ab und zu in den Fluss ein- und aussteigen, doch die Fähigkeit unseren Fluss anzupfen, wann wir es wollen ist essentiell, wenn wir nie wieder arbeiten wollen. Allan Watts erklärt den Sinn des Lebens mit einer Metapher, in der das Leben ein Fluss ist und wir in diesem Fluss schwimmen. Müheloses Tun kommt immer daher, dass Sie mit dem Fluss des Lebens schwimmen statt dagegen. Wenn es in Ihrem Leben Dinge gibt, die untragbar schwer erscheinen, schwimmen Sie gegen den Strom. Das soll selbstverständlich nicht heißen, dass Sie nur Sachen machen sollen die einfach sind, das ist nicht der Punkt. Der Punkt ist das zu tun, was Ihnen liegt und das Nötige zu tun, um mit dem Fluss zu schwimmen.

Sie sollten über Ihre Interessen auf ähnliche Weise denken. Es gibt mindestens eine Sache und vielleicht auch mehrere, die sich „natürlich“ anfühlen. Etwas in dem Sie für Stunden glücklich versinken können. Etwas bei dem Sie sich „völlig im Fluss“ fühlen, wenn Sie es machen. Das sind die besten Dinge für Sie auf die Sie sich im Geschäft und im Leben konzentrieren können. Wie Konfuzius vor all den Jahren sagte, „finden eine Arbeit, die du liebst und du wirst keinen einzigen Tag in deinem Leben arbeiten“. Ich bin diesem Ratschlag in meinem Unternehmen nicht immer gefolgt - mein erstes Unternehmen war Fotografie, die wie sich herausstellte nicht meine Liebe war. Doch ich habe meine Lektion gelernt und das Unternehmen automatisiert und outgesourced, an Menschen, die Fotografie wirklich lieben. Jetzt arbeite ich an den Teilen des Unternehmens, die ich liebe, bleibe meinem wahren Weg treu und bin viel glücklicher. Selbst die Arbeit an meinem Fotounternehmen fühlt sich nicht mehr wie Arbeit an, da ich „im Fluss“ bin wenn ich sie tue, so sehr genieße ich es. Im besten Fall werden Sie, nachdem Sie das Buch gelesen haben, die Sachen, die ich falsch gemacht habe auslassen können und sich dem widmen, was Sie lieben, während Sie *gleichzeitig* so viel wie möglich automatisieren und outsourcen - dann müssen Sie wirklich keinen Tag mehr im Leben arbeiten.

Achtsamkeit: Trennen vom intellektuellen Denken

Dies ist der letzte Eintrag in der Liste, aber auch einer der wichtigsten, den Sie umsetzen können ,wenn Sie den wahren Weg in Ihrem Leben finden wollen - sich für eine Weile vom intellektuellen Denken trennen. Keine Sorge, wir kommen darauf zurück - wir brauchen ein bisschen Intellekt und

logisches Denken, wenn wir Ihnen helfen Ihr Unternehmen outzusourcen und zu automatisieren. Doch sich eine Weile davon zu trennen und dafür der emotionalen, instinktiven, spirituellen Seite näher zu kommen kann sehr belohnend sein - zuerst heißt das nämlich sich von seinem geizigen Ego zu verabschieden und für eine Weile nur seinem wahren Selbst zuzuhören, statt seiner Programmierung. Das Diagramm unten zeigt wie Ihre Gedanken aus zwei gegenüberliegenden Quellen aufgebaut sind - das höhere Selbst, welches die Quelle des positiven Denkens ist und dem Plappermaul, welches die Quelle des negativen Denkens sowie Tratsches ist. Diese zwei Quellen füttern unser Bewusstsein, welches wiederum unser Unterbewusstsein füttert und somit unsere Handlungen und Gefühle bestimmt. Es ist unmöglich (oder zumindest extrem schwer) das Plappermaul abzuschalten, doch zu viele von uns lassen es permanent auf voller Lautstärke laufen, was dann unsere positiven Gedanken mit Ablenkungen und Sorgen ertränkt. Meditation und Aufmerksamkeitsübungen helfen uns herunterzukommen und das Plappermaul kurzzeitig auszuschalten, damit unser höheres Selbst mehr Platz zum Atmen und Raum zum Erforschen und wachsen hat.

man lange genug übt. Doch für Anfänger ist das erste Ziel, sich auf die Atmung zu konzentrieren, den Verstand zu beruhigen und für kurze Zeit nur mit sich selbst zu sein. Keine Ablenkungen, kein Versuchen Dingen zu kontrollieren, nur Stille.

Es hat sich gezeigt, dass Meditation und Ruhe den Menschen bei Entscheidungen effektiver und besser machen. In Ihrem Buch *Die Kraft des vollen Einsatzes* beschreiben Jim Lehr und Tony Schwartz, dass die Weltbesten Tennisspieler eine Routine haben, die Ruhe und Konzentration zwischen zwei Punkten betont, was ihre unterlegenen Gegner nicht haben. Dasselbe gilt für die besten Formel-1-Piloten. Diese meditative Konzentration, die Fähigkeit uns selbst zu beruhigen, wenn Probleme oder Stress aufkommen und unsere Emotionen sowie die Schreie unsere Egos zu kontrollieren, erlauben uns effektiver und produktiver in unserem Alltag zu sein. Stress erzeugt Angst und Angst hält uns zurück - wenn wir unseren Stress durch Meditation beruhigen, unseren Atem kontrollieren und unseren Verstand beruhigen, dann können wir uns der Angst bewusst werden und erkennen das es nichts ist, was uns zurück halten sollte. Stattdessen, wie das berühmte Sprichwort sagt, fühlen wir die Angst aber machen es trotzdem - wir verstehen das wir Angst haben, aber können ruhig beurteilen wie angemessen diese ist. Mit Sicherheit lassen wir uns davon nicht von dem abhalten was wir wirklich machen wollen. Ohne Angst treffen wir mutigere und bessere Entscheidungen, sowohl über unser Unternehmen, als auch unser Leben, welche das Potential haben zu größeren Belohnungen zu führen. Darum denke ich Meditation ist ein wichtiger Teil dessen, wer Sie sind, was Ihre Bestimmung und Ihr wahrer Weg sind.

Auch wenn ich Meditation sehr empfehle und es regelmäßig selbst tue bin ich kein Meditationslehrer. Die Anweisungen also von mir zu nehmen wäre in diesem Fall ein kleiner Fehler. Zusätzlich gibt es eine riesige Auswahl an Arten zu meditieren und ich möchte Sie nicht zu einer bestimmten davon drängen. Dennoch habe ich eine Liste von zuverlässigen Quellen zusammengestellt, die Ihnen dabei helfen mit den verschiedenen Arten der Meditation vertraut zu werden, sowie einige östliche Aufmerksamkeitsübungen wie Aikido, Reiki und Qigong. Wenn Sie interessiert sind sehen Sie sich die Quellliste am Ende des Kapitels an.

Zuletzt möchte ich Sie, wie auch immer Sie sich dann auch entscheiden, dazu anregen Meditation eine Weile zu versuchen, auch wenn Sie glauben, dass es alles erfunden ist - ich verspreche Ihnen die Vorteile davon können gewaltig sein. Als letztes Beispiel dafür - im ersten Jahr nachdem ich regelmäßig meditierte stiegen die Verkäufe meines Unternehmens um 50 %. Im nächsten Jahr, als ich noch tiefer in meine Übungen einstieg, wuchsen die Verkäufe um weitere 85 %. Es scheint je mehr ich meditiere, desto mehr Geld verdiene ich.



Übung: Meditation

Dies ist eine einfache Übung, die große Vorteile für Sie haben kann - kurz gesagt, geben Sie dem Meditieren eine Chance. Die Anweisungen sind oben und ich empfehle dazu die Smartphone App Mindfulness Meditation

(<http://www.mentalworkout.com/store/programs/mindfulness-meditation/> [<http://bit.ly/U9UAjP>]) wenn Sie damit beginnen. Für detailliertere Informationen sehen Sie sich die Links und Referenzen am Ende des

Kapitels an. Nehmen Sie sich etwas Zeit in Ihrem Terminplaner - in etwa, zehn Minuten am Tag - für nächste Woche und versuchen Sie zu sitzen, ruhig zu sein und Ihrem Atem zu folgen. Wenn Sie merken, dass es Ihnen nichts bringt und Sie nicht weitermachen wollen, ist das in Ordnung - doch geben Sie sich mindestens eine Woche Zeit, um zu sehen wie Sie mit dieser neuen Erfahrung umgehen. Und wenn Sie es doch mögen - ja dann machen Sie weiter und denken Sie vielleicht daran die Zeit, die Sie meditieren, Tag für Tag zu erhöhen. Ich habe mit zehn Minuten täglich angefangen und selbst jetzt tue ich es nur 30 Minuten am Tag - doch die Vorteile sind so viel mehr wert.

Finden Sie mehr heraus über die Meditationstechniken, die ich benutze

<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

“Beten ist Fragen; Meditieren ist Zuhören”

—Anonym

Was ich oben beschrieben habe sind aufmerksamkeits Meditationen, welche jedoch nicht der einzige Weg sind, um Ihren Geist zu entspannen und Ihre Energie zu erhöhen. Es braucht sehr viel Energie, um ein Unternehmen zu starten und wir können einen guten Einblick bekommen, wie wir diese Energie erzeugen, wenn wir uns die Idee des chinesischen „Qi“ (gesprochen tschii) ansehen - es bedeutet Energie oder Lebenskraft. Wie bei der Meditation gibt es eine Reihe antiker, östlicher Techniken, die Ihnen helfen Ihr Qi zu verbessern und nachzufüllen. Dazu zählt Reiki (eine Form der

therapeutischen Massage, ein bisschen wie Akupunktur mit Händen statt Nadeln), Aikido (eine Kampfkunst die sich darauf konzentriert die Kraft des Angreifers gegen ihn zu nutzen) und Qigong (eine Reihe anmutiger Bewegungen, ähnlich dem Tai-Chi, welche dem Qi erlauben soll frei im Körper zu fließen). Ein paar von ihnen werden jetzt skeptisch gegenüber dieser Art von Übung sein, doch ich verspreche Ihnen, wenn Sie einer davon eine Chance geben (und es gibt in jeder größeren Stadt Kurse) werden Sie sich bald gesünder, entspannter und weniger müde fühlen. Ihr Qi mit diesen Übungen auszurichten, kann Ihnen helfen ein besserer Unternehmer zu werden, in dem es Ihnen hilft den Fluch der neuen Unternehmer zu vermeiden - Burnout und Erschöpfung.

Die Absicht seinen Weg zu definieren

Wir sind dabei uns auf den praktischeren Teil des Buches zuzubewegen und die, die bis hierher gelesen haben, fragen sich vielleicht, warum wir nicht mit diesem Teil angefangen haben. Warum dieses ganze Gerede über Freiheit, Tod und Wege? Es gibt einen guten Grund, warum wir uns zuerst darauf konzentriert haben - wenn Sie über diese Aspekte nachdenken, werden Sie ein besseres Verständnis für die Dinge entwickeln, die ich in der zweiten Hälfte des Buches besprechen werde. An diesem Punkt haben Sie hoffentlich angefangen zu verstehen, was Sie im Leben glücklich macht, woran es Ihnen Spaß macht zu arbeiten und was Sie als wirklich wichtig ansehen. Wenn Sie sich jetzt fragen „was brauche ich, um das geschehen zu lassen?“, fallen die meisten Antworten in zwei Kategorien - *Zeit* und *Geld*.

Genau darüber geht der Rest des Buches - wie Sie mehr Zeit und Geld für sich und Ihr Unternehmen erschaffen. Es gibt bereits einige Unternehmensbücher, die Ihnen helfen mehr Geld zu machen - doch ich

denke dieses Buch ergänzt diese und gibt Ihnen die Informationen, die Sie brauchen, um ein wirklich effektives Unternehmen mit minimalem Investment zu führen. Jedoch gibt es nicht sehr viele Bücher, die sich auf die Zeit konzentrieren. Ich glaube, das ist ein Fehler und gleichzeitig der Grund, warum Tim Ferriss' *Die 4 Stunden Woche*, welche sich auf Zeit und Geld fokussiert, so beliebt ist. Geld kann man immer mehr machen, Sie haben immer eine weitere Chance; Zeit ist endlich, wenn Sie einmal vorbei ist kommt sie nicht zurück. Egal was Sie durch lesen dieses Kapitels erkennen, was Sie glauben, was Ihr wahrer Weg ist und was Ihre Prioritäten sind, Sie brauchen dafür Zeit. Das ist es, was ich Ihnen im Rest des Buches zeigen will - wie Sie die wertvollste Ressource der Welt am besten nutzen: Zeit.

Schließlich möchte ich die Art verändern, wie Sie über Ihre Ziele denken. Ich möchte, dass Sie sich weniger auf den finalen Erfolg der Ziele, die Sie sich selbst setzen, konzentrieren und stattdessen mehr auf den Prozess, sich auf diese Ziele zu zubewegen. Ja der Erfolg ist wichtig und kann genossen werden, aber ist er es wirklich Wert, wenn Sie die Jahre davor in Elend und Leid verbringen? Besonders wenn Sie sich selbst dazu bringen können, die Ziele zu erreichen und gleichzeitig den Fortschritt von Tag zu Tag genießen können. Was ich versuche vorzuschlagen ist, dass es genauso wichtig ist im Jetzt glücklich zu sein, wie seine Langzeitziele zu erreichen - wenn Sie besessen von Ihren Zielen sind, ist es unmöglich im Jetzt zu leben und Sie werden Ihr Glück immer weiter für das zukünftige Ziel hinauszögern. Machen Sie das nicht. Das Einzige, was Sie erkennen, wenn Sie Ihrem Ziel näher kommen ist, dass Sie enttäuscht werden. Ein Ziel zu erreichen, versorgt Sie nicht mit dem immer währenden Glück, auf welches Sie gehofft haben. Sie werden damit enden, sich selbst ein neues Ziel zu setzen,

welches noch weiter in der Zukunft liegt, eins, das *mit Sicherheit* das sein wird, welches Sie glücklich macht. So beginnt der Kreislauf wieder von vorne.

Haben Sie stattdessen Ziele und seien Sie gleichzeitig jeden Tag glücklich und erfüllt. Je weniger Sie jeden Aspekt Ihres Lebens um die Ziele orientieren, desto weniger werden Sie sich auf die ultimative Idee konzentrieren, was Sie glücklich macht und desto weniger Ego getrieben sind Ihre Gedanken und Handlungen, was zur Folge hat, dass Sie dazu neigen erfolgreicher zu sein - dies war bei mir immer der Fall. So merkwürdig es sich anhört, je weniger Sie die Dinge begehren, nach denen Ihr Ego verlangt, desto einfacher erreichen Sie sie.

Ein letzter Weckruf

Um diesen Teil des Buches abzuschließen, möchte ich Ihnen noch ein paar kleine Statistiken zeigen. Ich habe diese ausgearbeitet, als ich am Londoner Flughafen auf einen Flug gewartet habe. Als die Sekunden, Minuten und Stunden vergingen, fing ich an, über die Zeit und ihre Endlosigkeit nachzudenken. Ich begann die Dinge zusammen zu zählen und zu messen.

Ich dachte mir, wie viele Tage hat wohl ein menschliches Leben? 365 Tage multipliziert mit sagen wir mal 80 Jahren. Das macht 31.025 Tage. Hört sich nach viel an, doch machen Sie sich bewusst, dass Sie im Alter von 30 bereits 10.950 davon gelebt haben. Dann haben Sie noch ein bisschen mehr als 20.000 Tage übrig. In Stunden, das sind 24 mal 20.000 - haben Sie 480.000 Stunden übrig. Großartig, das hört sich immer noch nach sehr viel an also kann ich zurück zum Fernseher. Doch - ein Drittel davon verschlafen Sie - jetzt sind wir runter auf 320.000. Vielleicht verbringen Sie

täglich eine halbe Stunde mit Duschen, Zähne putzen und anziehen - und Ich weiß einige von Ihnen werden länger brauchen - also sind noch mal 10.000 Stunden weg. In Etwa zwei Stunden täglich brauchen Sie für das Kaufen und die Zubereitung von Essen und das Essen an sich? Noch mal 40.000 Stunden. Wenn Sie einen Job haben, wird es noch schlimmer - noch 35 Jahre arbeiten bis Sie sich zur Ruhe setzen können. Zwei Stunden jeden Tag davon im Auto - über 25.000 Stunden. An jedem dieser Tage 8 Stunden Arbeit - 102.200 Stunden. Wenn man jetzt diese ganzen Zahlen addiert haben Sie ab 30 nur noch knapp über 140.000 Stunden Freizeit in Ihrem gesamten Leben. Das sind 5.950 Tage. Umgerechnet also 16 Jahre. Wenn Sie also ab 30 dem gewöhnlichen Weg des Lebens folgen, werden Sie noch in etwa 55 Jahre leben und davon gehören nur 16 Jahre Ihnen. Es gibt ein super Video darüber von dem Künstler Ze Frank unter http://youtu.be/BOksW_NabEk.

Summe der Tage im Leben
31 025 (85 Jahre)

- 30 Jahre alt
- 10 950 Tage

20 075 = **481 800**
Tage übrig Stunden



Drei Dinge möchte ich Ihnen sagen:

- Das Erste ist, wenn Sie es sich überlegen, haben Sie nicht viel Zeit übrig, starten Sie also jetzt. Selbst kleine Handlungen, die Ihr Leben verbessern und Sie glücklicher machen, haben eine Auswirkung. Selbst langsamer Fortschritt ist Fortschritt, machen Sie also etwas das zählt (ich sollte anmerken, dass dieses Buch lesen und die Übungen durchführen ein guter Anfang ist).
- Das Zweite ist, dass Sie es vermeiden sollten dem üblichen Weg zu folgen und sich einen Job zu besorgen, sondern stattdessen ein Unternehmer und Besitzer des eigenen Geschäfts werden - auf die Art können Sie einige der Dinge streichen, die Ihnen die Zeit stehlen, wie zum Beispiel das Pendeln und die acht Stunden Arbeit an sich.

- Der dritte Punkt ist, Sie können sich selbst mehr Zeit erschaffen, ohne dabei auf das Geld verdienen zu verzichten - durch Erschaffung effizienter Unternehmenssysteme, die Vorteile von Automatisierung und Outsourcing nutzen.

Welches Kapitel Sie als nächstes lesen hängt zu einem gewissen Ausmaß davon ab, wie weit Sie in der Entwicklung zum Geschäftsmann oder Unternehmer sind. Wenn Sie bereits ein Unternehmen besitzen, welches gut läuft, von dem Sie aber wollen, dass es weniger Zeit und Aufwand von Ihnen benötigt, könnten Sie das nächste Kapitel überspringen und direkt zu Kapitel fünf gehen. Dort besprechen wir die Techniken, weniger zu arbeiten und mehr zu verdienen. Wenn Sie neu in der Unternehmenswelt sind oder noch nicht angefangen haben, empfehle ich Ihnen das nächste Kapitel zu lesen, um ein paar Ideen und Inspiration zu bekommen wie es losgeht. Im Großen und Ganzen handelt der Rest des Kapitels von einem Thema - etwas nehmen, was Sie lieben zu tun und dann ein Geschäft durch hebeln der Zeit anderer Menschen aufbauen und so Geld verdienen, was Ihnen erlaubt das Leben voll zu genießen. Systeme aufbauen, die Zeit von anderen Menschen nutzen, um ihnen zu helfen, ist die Hauptfähigkeit im Unternehmen, wenn Sie sicherstellen wollen, dass Sie Ihren Leidenschaften folgen können und Ihrem Pfad folgen, ohne bei dem Prozess zu zerbrechen.

Suchen Sie nach mehr Informationen, wie Sie Ihren wahren Weg finden, Ihre Verlangen verstehen und Ihren ersten Schritt Richtung Freiheit machen sollen? Dann sehen Sie sich mein kostenloses Videotraining an unter <http://www.worklessearnmore.tv/>.

Ressourcen

Andrew Carnegie, *Die Autobiographie von Andrew Carnegie* – die selbstgeschriebene Geschichte eines bemerkenswerten Mannes. Es ist immer eine gute Idee sich die besten anzuschauen und Andrew Carnegie war nichts anderes als das, ein meisterhafter Unternehmer.

Doc Childre, Howard Martin & Donna Beech, *Die Herzrechnungslösung: Revolutionäres Programm zum Aktivieren der Kraft, der Intelligenz des Herzens vom Institut für Herzmathematik* (Harper Collins, 2000)

Benjamin Franklin, *Die Autobiographie von Benjamin Franklin* (P.F. Collier, 1909)

Carl L. Gould, *Die 7 Stufen des kleinen Unternehmenserfolgs* (Keynote, 2010) – Ein großartiges Buch, um die Wichtigkeit des kleinen Erfolgs in Unternehmen zu verstehen mit besonderem Augenmerk auf das Verstehen des Teamaufbaus und sich selbst kennen, durch das bekannte DISC System.

Jakob Løvstad, *Die Künste Teil 1: Eine merkwürdige und mysteriöse Reise* – geschrieben von einem guten Freund, ist dies das beste Buch, das ich kenne um sich selbst zu entdecken und seinem wahren Weg zu folgen.

Geshe Michael Roach und Lama Christine McNally, *Der Diamantenschneider: Der Buddha um Ihr Geschäft und Leben zu regeln* (Doubleday, 2009)

Richard Strozzi-Heckler, *Die Suche nach dem Kriegergeist: Dem Militär aufmerksame Disziplin beibringen* (Blue Snake Books, 1990)

DT Suzuki, *Eine Einführung in den Zen Buddhismus* (Grove Press, 1994) – wahrscheinlich die beste theoretische Einführung in Zen Buddhismus und Meditation die Sie bekommen können - wieder einmal war Suzuki ein Meister des Faches und der beste von dem man lernen kann.

A. Westbrook & O. Ratti, *Aikido und die dynamische Sphäre* (Tuttle Publishing, 1970)

Ein paar Links

Wildmind

Buddhisten

Meditation

(<http://www.wildmind.org/>) - eine klare, gut durchdachte Website, mit einer riesigen Anzahl an Tutorials, wie man effektiv meditiert. Nehmen Sie sich die Zeit, die Seite zu erforschen und alles zu klären, was Ihnen Schwierigkeiten bereitet.

Aufmerksamkeits Meditation von Mental Workout Inc., \$1.99 im iTunes Store - Ich liebe diese App und empfehle Sie immer allen Menschen, die sich dafür interessieren die Vorteile täglicher Meditation zu nutzen.

Pranayama - Gesundheit durch Atmen von Saagara, \$5.88 im iTunes Store - Diese App benutze ich jeden Morgen, bevor ich meinen Tag starte. Pranayama ist eine gewaltige Meditation und ich empfehle stark, auf dem niedrigsten Level der App zu beginnen, um sich dann langsam hochzuarbeiten, wenn Sie mehr Kondition durch die Übungen bekommen. Reden Sie mit Ihrem Arzt, bevor Sie die Übung umsetzen, falls Sie eine

Krankheit haben. Es gab schon Menschen die während der Übungen in Ohnmacht gefallen sind und ich muss Sie warnen, dass es sehr süchtig macht, wenn Sie erst einmal damit angefangen haben.

Unendliche Entspannung von Michael Schneider, \$3.99 im iTunes Store - eine fantastische App, die Sie vor dem zu Bett gehen, statt dem Fernseher nutzen können. Sie werden wie ein Baby schlafen.

Tiefschlaf mit Andrew Johnson von Michael Schneider, \$1.99 im iTunes Store - Mit dieser App schlafe ich ein paar Mal pro Woche ein. Ich benutze Sie seit über drei Jahren und alles was ich machen muss, wenn ich mich gestresst fühle, ist sie anzumachen und ich „fließe“ innerhalb von 5-10 Minuten in den Schlaf. Ich liebe es!

Abraham Hicks Wirbelanziehende geführte Meditationen von Abraham Hicks Publications, \$14.99 - Diese App dreht sich um Flow und, dem Universum zu erlauben, sich um unser Denken zu kümmern. Ich genieße die Fülle an Soundtracks, die mich vom Denken, an was ich nicht habe zu dem, was ich habe bringen. Außerdem erinnert es mich, dass wir in einer Welt der Fülle leben, wenn wir bereit sind, uns dafür zu öffnen. Sie müssen etwas tun, damit das funktioniert.

Erkenntnis Timer - Meditations Timer von Spotlight Six Software - Bei Reiki müssen Sie als Teil der Meditation Ihre Hände auf verschiedene Körperteile legen. Sie sollten einen Reikikurs belegen, bevor Sie diese Art der Meditation beginnen, damit Sie eine gute Führung haben und Ihren Körper für die Selbstanreicherung öffnen können. Auf Dienstleistern wie Spotify können Sie endlos viele Playlists mit Reiki Musik finden. Ich empfehle eine eigene Playlist zu erstellen, die für Sie am besten funktioniert.

Modernes QiGong von Lee Holden, \$99 erschaffen von MindValley - Sie können Qigong ohne vorherige Fähigkeiten oder Wissen über die Übung anfangen. Sie streamen die Lektion auf Ihrem Laptop und folgen einfach den Anweisungen, die Lee Ihnen gibt. Ich habe diese Übung mit Menschen der Altersgruppen 10 bis 90 durchgeführt und es ist eine erstaunliche Übung! Fühlen Sie sich gestresst und müde? Qigong wirkt wunder, um mehr Energie zu bekommen und sich im Ganzen einfach super zu fühlen. Es ist schwierig, das zu erklären, bevor Sie es nicht versucht haben.

Aikido – Es gibt viele Videos über Aikido auf Youtube. Hier ist eine gute Vorführung der Kampfkunst, die ich gewählt habe:
<http://www.youtube.com/watch?v=aicHsMC6rxM>

Ihr Freiheits-Unternehmen

„Besitzen Sie ein System oder einen Job?...Die Wahrheit ist, es gibt unendlich viele Ideen, Milliarden von Menschen mit Produkten und Dienstleistungen, doch nur ein paar Menschen wissen, wie man ein exzellentes Geschäftssystem aufbaut“

—Robert Kiyosaki, *Cashflow Quadrant*

Modellieren

Um dieses Kapitel zu eröffnen, möchte ich eine Sache ansprechen, die neuen Unternehmern oft Schwierigkeiten bereitet. Dies beinhaltet etwas Kontroverses, also werde ich direkt darauf kommen - Kopieren ist etwas Gutes. Ich rede hier nicht von direktem Plagiarismus und Copyright Verletzungen, diese helfen Ihnen als aufstrebendem Unternehmer auch nicht weiter. Auf einem allgemeineren Level ist Kopieren nicht nur eine gute Sache - es ist ein wesentlicher Teil des Weges auf dem Innovationen entdeckt werden. Vielleicht erinnern Sie sich, dass mein erstes Unternehmen eine Kopie der Blaupause war, die ich bereits einmal umgesetzt habe, denn ich wusste, wie ich dieses Unternehmen starten muss. Ich fragte meinen alten Geschäftspartner nach seinem „ok“ bevor ich das tat. Selbstverständlich, wie wir gesehen haben, wusste ich die Fotografie ist nichts für mich, aber ich habe es trotzdem gemacht.

Wenn Sie das Buch *Glanz ausleihen* von David Kord Murray lesen, wissen Sie, was ich meine. Im Prinzip ist alles miteinander verflochten und nichts ist ein absolutes Original. Selbst ein Unternehmen wie Apple, welches als ungewöhnlich innovativ und einfallsreich gilt, baut seine Innovationen und

Einfälle hauptsächlich auf bereits existierende Technologie, Marketingstrategien und Geschäftssysteme auf. Dann testen, messen und verbessern sie, bis es viel besser als das Original ist, sodass wir es kaum noch als das gleiche erkennen können. Letztendlich tun sie das gleiche, wie alle anderen - sie machen es nur besser.

Es gibt zwei Sachen, die Sie daraus lernen können. Die Erste ist, dass Sie keine Angst davor haben sollen zu leihen. Wenn Sie zum Beispiel ein Lebensmittelunternehmen starten wollen (es ist nicht eins der von mir in diesem Kapitel empfohlenen Modelle aber vielleicht haben Sie eine Leidenschaft für Lebensmittel, Sie wissen es ist Ihre wahre Bestimmung im Leben und Sie sind sich sicher, dass Sie es schaffen werden). Warum sollten Sie, wenn Sie Ihr Geschäftssystem aufsetzen, alles aus dem Nichts erschaffen und jedes kleine Detail neu erfinden? Stattdessen studieren Sie bereits bestehende, erfolgreiche Unternehmen und bauen auf deren System auf. Sagen wir Sie wollen ein Unternehmen aufbauen, welches gesundes Fastfood verkauft, weil Sie es furchtbar finden, dass so viele Menschen zu McDonald's gehen. Sie denken vielleicht Sie wollen absolut nichts mit den goldenen Bögen zu tun haben, Sie wollen das alles in Ihrem Unternehmen, das genaue Gegenteil von dem ist, für was McDonald's steht und was es tut. Tatsächlich wären Sie allerdings besser dran, wenn Sie McDonald's als Startpunkt nehmen, denn dadurch haben Sie, ob Sie es mögen oder nicht, den Vorteil die jahrzehntelange Erfahrung zu nutzen, wie man ein unglaublich effizientes Geschäftssystem aufbaut, welches einem erlaubt, Essen billig zu verkaufen und gleichzeitig jeden Tag Millionen von Kunden anzuziehen. Sie können auf jeden Fall Essen verkaufen, das das genaue Gegenteil von BigMac und Pommer ist; doch glauben Sie nicht, Sie stünden über dem McDonald's Geschäftsmodell. Wenn Sie Fastfood verkaufen

wollen ist dies das Modell, mit welchem Sie starten und darauf aufbauen sollen.

Die zweite Lektion ist, haben Sie keine Angst davor zu teilen. Ein Problem welches viele Unternehmer am Anfang ihrer Karriere haben ist Paranoia. Sie denken „ich habe eine brillante, Welt-verändernde Idee...und ich kann keinem davon erzählen, bis es ein komplett fertiges Produkt ist, weil es sonst jemand klaut“. Selbstverständlich wird Ihre Idee nicht sehr weit kommen, wenn die Menschen nichts davon hören. Ihre Idee wird größere Chancen auf Erfolg haben, wenn Sie Beziehungen aufbauen, Menschen davon erzählen, Menschen dafür begeistern - im Großen und Ganzen, wenn Sie es hinaus in die Welt schicken. Denken Sie darüber, als Teil der unternehmerischen Denkweise - Ihre Idee sollte der Welt einen Wert geben, deshalb gilt, je mehr Menschen davon wissen, desto mehr Menschen werden dafür bezahlen wollen. Wenn es nur in Ihrem Kopf ist und Sie es besessen bewachen, erschaffen Sie für niemanden einen Wert.

Mit der Zeit, wenn Ihre Idee erfolgreich ist, werden andere Unternehmer anfangen ihre Projekte auf Ihrem System und Ihren Ideen aufzubauen. Das ist super - Sie haben für Ihr erfolgreiches Projekt bereits auf die Arbeit von jemand anderem aufgebaut und jetzt können die Menschen das gleiche mit Ihrem machen. Sie werden es vielleicht verbessern und in neue Richtungen bringen, an die Sie noch nie gedacht haben und das ist auch ok. Zur selben Zeit testen und verbessern Sie selbst Ihre eigenen Systeme und bauen so in andere Richtungen. Sowohl Sie, als auch die anderen Menschen, die auf Ihrem System aufbauen, erschaffen mehr Werte in der Welt und stellen Produkte und Dienstleistungen bereit, die die Menschen wollen. Nichts davon ist ein Problem - so funktioniert lediglich der Prozess der Innovation.

Geschäftspläne ohne Eigenkapital

Das im Hinterkopf, hier fangen die Dinge erst richtig an. Wir redeten über Philosophie und wie wir unseren wahren Weg verstehen können. Jetzt ist es an der Zeit über Unternehmen und die Modelle zu reden, die Sie sich leihen können, um Ihr eigenes Unternehmen zu starten. Dieses Kapitel ist hauptsächlich für die geschrieben, die Ihr eigenes Unternehmen noch starten müssen und nach einem Weg suchen, die Gewässer zu testen, ohne ein großes Investment tätigen zu müssen. Ich glaube nicht, dass Unternehmen denen vorbehalten sein sollten, die gleich am Anfang mit tausenden Dollar einsteigen können. In unserem digitalen Zeitalter müssen Sie das glücklicherweise auch nicht. Ich besitze drei Unternehmen und keines davon hat eine große Anfangsinvestition benötigt - der Vorteil dieses Modells „ohne Eigenkapital“ ist, dass es mir die Freiheit zu experimentieren und Fehler zu machen gab. Besonders wichtig war, dass ich lernte keine Angst vor einem Neustart zu haben. Wenn Sie Ihre Ersparnisse in ein Unternehmen stecken, werden Sie alles umsichtig, vorsichtig und sicher machen. Wenn Sie aber kaum mehr als ein paar hundert Dollar in eine Webseite und ein paar Telefonate mit anderen Unternehmern stecken, dann können Sie es sich leisten risikoreicher zu sein und neue Dinge auszuprobieren - die paar Hunderter werden Sie nicht vermissen, wenn etwas schief geht; wenn es aber klappt, können Sie das zehnfache davon bekommen und das jeden Monat - und noch viel mehr.



Übung: Geld lieben

Jetzt, da Sie wissen was Sie lieben und im Leben machen wollen, ist es Zeit ein Unternehmen aufzubauen, welches Ihnen erlaubt

damit Geld zu verdienen. Wenn es darum geht ein Freiheits-Unternehmen aufzubauen, müssen Sie versuchen ein Produkt zu erschaffen, welches Sie verkaufen oder Ihren Wert auf irgendeine Weise steigern können. Wenn Sie Yoga lieben, machen Sie eine Videoanleitung, wie man Yoga macht. Das wichtigste Element eines Freiheits-Unternehmens ist es, ein skalierbares Produkt und andere Menschen die es liefern, zu haben, durch Anstellung und Outsourcing.

Schreiben Sie das, was Sie lieben auf ein Stück Papier und Sie werden in diesem Kapitel sehen, wie Sie damit Geld verdienen können.

Ich erzähle mehr von dieser Übung in einem meiner kostenlosen Tutorials unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Wenn Sie jetzt darüber nachdenken ein Unternehmen zu starten ist das wichtigste was Sie wissen müssen, dass ein Unternehmen ein System ist. Es ist eine Reihe von Eingaben, Prozessen und Ausgaben, die immer wieder wiederholt werden können. Das bedeutet auch, dass ein Unternehmen zu einem großen Teil aus Versuchen und Scheitern besteht, Dinge immer wieder mit kleinen Abweichungen neu zu versuchen, bis sie funktionieren, die Grundelemente eines Unternehmens können im Voraus geplant werden. Der andere große Vorteil ein gut geplantes Unternehmen zu entwickeln ist dieser: wenn Sie es richtig anstellen, müssen Sie kein Teil dieses Unternehmens sein. Der Input in das System können die anderen Leute sein - Ihre outgesourcten Angestellten - die die Prozesse durchführen und Ergebnisse erzielen, während der Hauptteil des Nutzens an den Besitzer des Systems geht, das sind Sie. Ihre Rolle wird nichts anderes sein, als das

System zu überwachen, während Sie die Zeit anderer Leute hebeln, damit es läuft.

Davon handelt dieses Kapitel. Als Teil meiner Firma Mr. Outsource (<http://www.mroutsource.com/>), welche eine Rekrutierungsfirma für Unternehmer ist die outsourcen wollen, habe ich eine ganze Reihe an „Blaupausen“ entwickelt, die diese Art von Geschäftsmodell sehr fördern. Genauso wie Fallstudien und Interviews mit den führenden Experten in dieser Industrie, welche ich mit Ihnen hier teilen werde. Diese Blaupausen sind von der Art von Geschäft, die am meisten für Automatisierung und Outsourcing geeignet sind, welche ich in zukünftigen Kapiteln erklären werde - es sind Geschäftsmodelle, die Ihnen Geld generieren und gleichzeitig die Freizeit geben, um all Ihre Leidenschaften und Verlangen zu verfolgen. Das Beste daran? Es sind alles Freiheits-Unternehmen die KEINE ANZAHLUNG BRAUCHEN - sie alle brauchen kein Investment oder nur ein extrem geringes Investment (zum Beispiel, im eine Website zu bezahlen), was heißt Sie können damit experimentieren, sie testen und verbessern, ohne sich Sorgen darüber zu machen, dass Ihr Geld verloren geht. Der Blaupausen-Aspekt bedeutet auch, dass sie perfekt für Outsourcing und Automatisierungstechniken sind, die ich in späteren Kapiteln besprechen werde, denn sie sind bereits auf vorgeplante Systeme aufgebaut. Systeme in denen das wichtigste Element für ein effektives Unternehmen das hebeln der Zeit anderer Menschen ist, weil es für Sie die Dinge leichter macht. Sie bedeuten Ihr Unternehmen wird weiter arbeiten und Geld verdienen, auch wenn Sie Urlaub auf einer tropischen Insel machen. Gleichzeitig bedeuten sie auch, Sie werden das Unternehmen für viel Geld an Investoren verkaufen können, die wissen, dass das Unternehmen weiter funktioniert, selbst wenn Sie nicht da sind (das ist das

Grundprinzip von John Warrillow's Buch Gebaut um verkauft zu werden). Letztendlich starten Sie ein Unternehmen, um ein Unternehmen zu verkaufen, sodass der Wert den Sie erschaffen haben weiter wachsen kann, auch wenn Sie nicht da sind.

“Der Unternehmer gründet einen Konzern, der Techniker einen Job.”

—Michael E. Gerber

Ich werde Ihnen ein paar Beispiele von Unternehmensblaupausen zeigen, die ich in der Vergangenheit benutzt habe und auch mit ein paar Menschen sprechen, die sehr erfolgreich mit diesen Unternehmen waren. Sie haben ein paar nützliche Ratschläge an die, die gerade erst anfangen. Dieser Abschnitt ist sehr lang, aber fühlen Sie sich nicht genötigt jedes Wort lesen zu müssen. Sehen Sie sich einfach die PDF-Dateien der Blaupausen an, die ich verlinkt habe, lesen die ersten paar Zeilen, in denen ich Ihnen einen ungefähren Überblick gebe, wie das Unternehmen funktioniert und Sie lesen weiter, wenn es Ihnen zusagt - wenn nicht gehen Sie zur nächsten Blaupause und so weiter, bis Sie eine finden die Ihnen zusagt.

Wie die Blaupause funktioniert

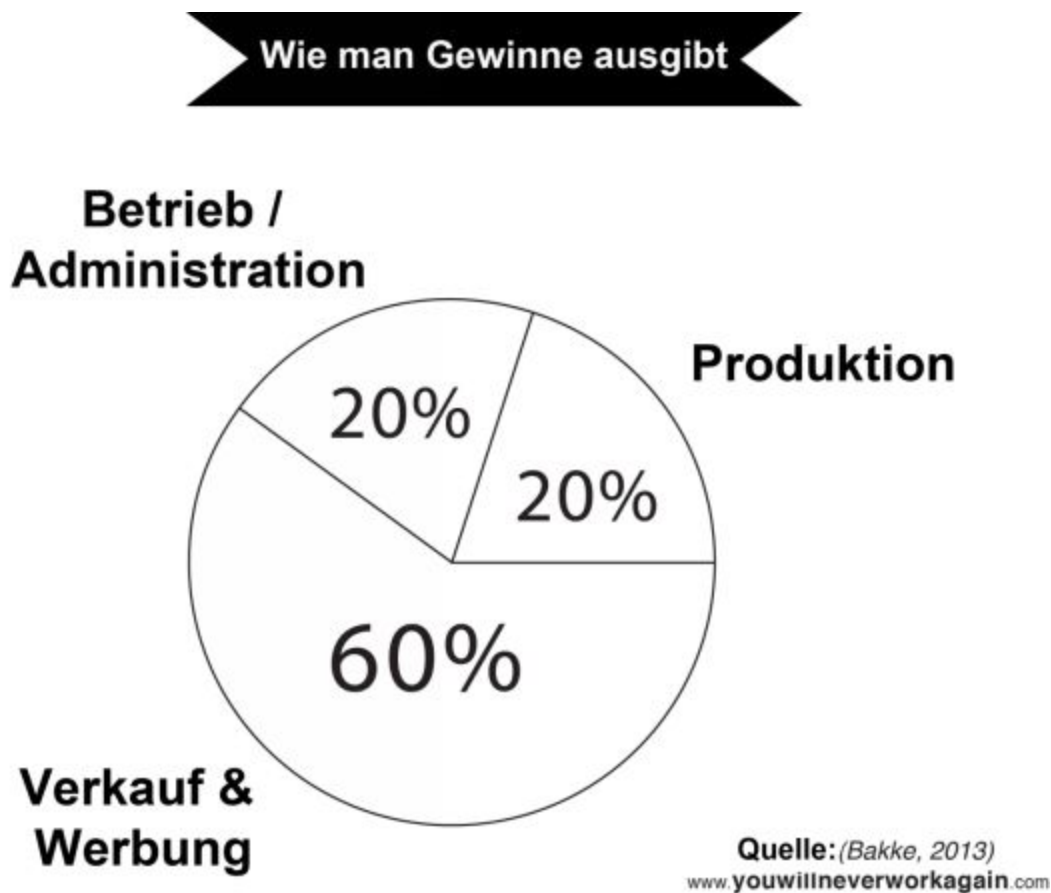
Eine Unternehmensblaupause ist in neun Abschnitte geteilt, die ausgefüllt werden müssen. In den Beispielen unten habe ich, von Osterwälder's Geschäftsmodell, die leeren Stellen eingefügt. Ich habe außerdem eine ausführliche Erklärung zu jeder Blaupause geschrieben, die Sie sich ansehen können, wenn Sie auf die entsprechenden Links in den Abschnitten klicken. Vielleicht denken Sie darüber nach, ein anderes Unternehmen zu starten, dies sind Dinge, über die Sie immer nachdenken und vorher ausfüllen müssen - es wird in ein paar Seiten eine leere Zeile für Sie geben. Die Neun Gebiete sind:

- : Schlüsselpartner – kein Mann ist eine Insel und wenn Sie Geschäfte machen wollen, müssen Sie an einem Punkt mit verlässlichen Partnern arbeiten.
- : Schlüsselaktivitäten – was sind die Hauptaktivitäten, die Sie in diesem Unternehmen ausführen werden? Dies sind nicht nur die Kunden betreuenden Aufgaben (wie z.B. etwas an Kunden verkaufen) sondern auch die Hauptaufgaben die Sie machen müssen, bevor Sie zu diesem Stadium kommen (z.B. die richtigen Produkte finden und vermarkten usw.).
- : Schlüsselressourcen – welche Ressourcen benötigen Sie, um mit Ihren Schlüsselaktivitäten erfolgreich zu sein? Was sind die Dinge, ohne die Sie nicht können, wenn Ihr Unternehmen erfolgreich sein soll?
- : Wertangebot – weitestgehend sind Ihre potentiellen Kunden daran interessiert, was bringen Sie an den Tisch? Was bieten Sie an, das Sie vom Markt abhebt? Was sind die primären Verkaufsargumente, die Dinge, mit denen Sie sich selbst anbieten?

- : Kundenbeziehungen – welche Art von Beziehung werden Sie mit Ihren Kunden haben? Wollen Sie eine vertraute, gelegentliche Beziehung mit Ihnen, sprich Sie wollen ein bestimmtes Produkt, wenn sie an Sie denken? Befinden Sie sich in einem Nischenmarkt wodurch die Kunden zu Ihnen kommen, weil es keine anderen Optionen gibt? Wollen Sie ergebene Fans, die zu Ihnen kommen egal was passiert, wie bei Apple?
- : Kundenkreis – wer ist Ihre Zielgruppe? Welche bestimmte Gruppe von Menschen versuchen Sie zu treffen?
- : Kanäle – welche Kanäle benutzen Sie, um Produkte zu vermarkten und zu verkaufen? In vielen Fällen werden diese rein digital und internetbasierend sein, doch für andere Unternehmen mit anderen Zielgruppen gibt es auch noch weitere Kanäle für Ihr Produkt.
- : Kostenstruktur – wo geben Sie Ihr Geld aus? Planen Sie Ihre Hauptausgaben sorgfältig vor, sodass Sie später nicht überrascht werden.
- : Einkommensquellen – ebenso wichtig ist, woher Ihre Gewinne kommen, woher erwarten Sie sie? Wenn Sie darauf keine Antwort haben, dann haben sie auch kein Unternehmen.

Bei den zwei letzten Punkten - die der Einnahmen und Ausgaben - möchte ich bevor wir weitermachen betonen, dass in etwa 60 % Ihrer Kosten in Verkauf und Marketing fließen sollten. Das sind die Dinge, die Ihre zukünftigen Einnahmen generieren werden. Wenn Produktions- und Unterhaltskosten mehr als 40 % Ihrer Ausgaben ausmachen, sollten Sie Ihr Modell noch einmal neu beurteilen oder Ihre Ausgaben rekalisieren. Viele der Unternehmensmodelle in dieser Lektion haben einen Schwerpunkt auf

Marketing und Trafficgenerierung für Ihr Unternehmen - weil dort der Schwerpunkt der Kosten liegen sollte. Sehen Sie sich zur Inspiration das Diagramm unten an.



Diese neun Gebiete gelten für jedes Unternehmen, über das Sie nachdenken, es zu starten - sobald Sie sie durchdacht haben, sind Sie gut vorbereitet, um zu starten. Jetzt werde ich ein paar der Unternehmensmodelle, welche ich selbst in der Vergangenheit benutzt habe detailliert besprechen - inklusive der neun ausgefüllten Gebiete, inklusive der Vor- und Nachteile jedes Modells. Sie müssen nicht dem gleichen Weg,

wie ich folgen - doch diese sind erwiesenermaßen Modelle ohne Anfangskapital für erfolgreiche Unternehmen.

„Es ist egal wie langsam Sie gehen, solange Sie nicht anhalten“

—Konfuzius

Oh, noch eine Sache bevor wir uns den Blaupausen widmen - auch wenn all diese Geschäftsmodelle keine Anzahlung benötigen und die Chance für Sie sind, ein Freiheits-Unternehmen aufzubauen, braucht die frühe Phase bei allen eine wichtige Zutat - Ausdauer. Das heißt, selbst wenn die Dinge am Anfang schwierig erscheinen müssen Sie durchhalten. Kommen Sie nicht von Ihrem Weg ab, wenn die Dinge schwierig werden - bleiben Sie sich und Ihrer Lebensaufgabe treu, denn alles wird früher oder später den richtigen Platz finden.

Dropshipping

Die erste Blaupause ist Dropshipping. Im Klartext heißt Dropshipping mit einer Firma zusammen zu arbeiten, die wünschenswerte Produkte für den Markt erstellt und diese zu verkaufen. Sie müssen nach Großhändlern suchen, die diese Art von Beziehung haben wollen (zugegeben eine der schwierigeren Teile in dieser Blaupause) und dann eine Website erstellen, auf der Sie das Produkt bewerben, sowie potentiellen Kunden die Möglichkeit bieten es zu kaufen. Wenn ein Kunde eine Bestellung aufgibt werden die Daten an den Hersteller des Produkts gesendet und dieser liefert es direkt an den Kunden, normalerweise mit Aufklebern in Bezug auf den Namen Ihrer Firma. Der Trick dabei ist es natürlich auf Ihrer Website mehr

zu verlangen als der Großhändler - und die Differenz zwischen den zwei Preisen ist Ihr Gewinn.



Hier ist ein Beispiel meiner eigenen Arbeit - unser YouSpin Store (<http://youspin.myshopify.com>). Ich habe durch die Commerce Seite Alibaba (<http://www.alibaba.com/>) einen Zulieferer für Fotographie Ausrüstung gefunden und mich mit diesem in Verbindung gesetzt. Durch Shopify (<https://www.shopify.com/>) habe ich einen Shop aufgesetzt, welcher für \$30 im Monat alle technischen Aspekte übernimmt. Wenn ich jetzt eine Bestellung bekomme, kümmert sich einer meiner Angestellten auf den Philippinen um alles - er greift auf das System zu, koordiniert die Bestellung mit dem Zulieferer, bündelt alles in einen kleinen Bericht für mich und am Ende des Monats kann ich detailliert alle getätigten Transaktionen ansehen. Das geht seit etwa einem Jahr so und ich mache ungefähr \$2.000 im Monat damit. Hört sich nicht nach viel an? Vielleicht nicht, doch das wichtige daran ist - diese \$2.000 kommen von 30 Minuten Arbeit durch mich. Das sind 30 Minuten jeden Monat. Im Prinzip sind das

\$4.000 in der Stunde. All das, weil ich ein System aufgebaut habe, das funktioniert und mich nicht braucht, außer einmal im Monat, eine halbe Stunde, um alles zu kontrollieren - der Rest der Arbeit, die das Unternehmen zum Funktionieren braucht, wird mit der Zeit anderer Leute gemacht.

Hier sehen Sie die Dropshipping Blaupause

[http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint Dropshipping.pdf](http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint_Dropshipping.pdf) [<http://tinyurl.com/fbbdropshipping>]

Der Vorteil dieses Modells liegt darin, dass es niedrige Startkosten hat und Sie keine großen Mengen an Produkten lagern müssen - Sie fungieren einfach als Mittelsmann für die Händler und lassen die Kosten der Lagerung bei diesen. Im Gegenzug profitieren sie davon, dass Sie sich auf die Verkäufe und das Marketing der Produkte konzentrieren, wodurch die Händler weniger darin investieren müssen. Ein weiterer Vorteil ist, dass es sehr einfach outsourcebar ist und ausschließlich mit einem Laptop und Internet gemacht werden kann, was Ihnen erlaubt zu reisen und keinen Standort bezogenen Lebensstil zu führen. Sie können mit einem breiten Produktangebot experimentieren, entweder auf derselben Seite, oder auch auf anderen, was Ihnen erlaubt, die Vorteile von mehreren Chancen gleichzeitig zu nutzen. Der Nachteil ist, dass es ein Markt mit großer Konkurrenz ist und Sie sich selbst wirklich sichtbar machen müssen. Wahrscheinlich werden Sie deswegen mehr für Werbung ausgeben müssen. Hoffentlich wird dieser Rückschlag von Ihren Gewinnen übertroffen, auch wenn es ein Risiko ist. Risiken müssen Sie eingehen, wenn Sie in dieser Industrie groß rauskommen wollen.

Ein paar letzte Hinweise habe ich noch für das Dropshipping Unternehmen - Sie müssen sehr viele Nachforschungen anstellen und sehr viel Planen, bevor Sie damit anfangen, um sicher zu stellen, dass Sie verlässliche Partner und Hochqualitative Produkte haben. Sie müssen gut mit Ihren potentiellen Partnern verhandeln und jedes mögliche Szenario durchdenken, um zu garantieren, dass Sie bei jedem verkauften Item Gewinn machen. Sie müssen außerdem eine unterschriebene Rücknahme Strategie mit dem Großhändler aushandeln - Sie wollen ja nicht jedes Mal die Kosten übernehmen, wenn ein Kunde unglücklich mit dem Produkt ist. Machen Sie sich bewusst, dass der Kunde in diesem Geschäft der König ist. Besten Kundenservice zu haben ist deswegen keine Nebensache oder etwas, über das man im letzten Moment nachdenkt - es sollte eine Notwendigkeit und von Anfang an in Ihren Plänen sein. Zum Schluss, wenn Sie darüber nachdenken welche Produkte Sie verkaufen wollen, sollten Sie sich auf Nischen oder bestimmte seltene, teure Gegenstände konzentrieren, statt auf gewöhnliche. Jede Nische hat eine Zielgruppe und es ist leichter eine relativ kleine Zielgruppe zu erreichen, was weniger Werbung braucht. als wie wenn Sie sich in einem überfüllten Marktplatz für ein gewöhnliches Produkt bewegen. Auch wenn die teureren Gegenstände schwerer zu verkaufen sind, werden Sie bei jedem Verkauf mehr Geld verdienen und normalerweise weniger Kundenservice für diese weniger gewöhnlichen und teureren Gegenstände brauchen. Die Fallstudie unten zeigt allerdings, dass dies das einfachste Freiheits-Unternehmen ist, welches Sie heute starten können.

Wie man \$25.000 im Monat mit Dropshipping verdient

Ich wollte mehr darüber herausfinden wie Unternehmer Dropshipping nutzen, um ihre Freiheit aufzubauen also kontaktierte ich einen guten Freund von mir, Bishop Stewart. Es stellte sich heraus, dass eine Methode für Dropshipping noch einfacher als die ist, die ich benutze. Bishop erzählte mir aus Los Angeles über Telefon „Als ich anfang habe ich alle möglichen Ansätze ausprobiert um Online Geld zu verdienen, aber keiner davon hat wirklich für mich funktioniert. Die haben alle zu viel Vorleistung gebraucht, zu viele fixe Kosten, was ich vermeiden wollte. Dann eines Tages stellte mir ein Freund die Idee des Dropshipping vor und gab mir den Kontakt zu einem seiner Freunde der Millionen Dollar damit gemacht hat. Ab diesem Punkt war ich einfach nur von der Einfachheit begeistert, wirklich.“

„Das schöne am Dropshipping ist, dass man weder eine Website noch eine große E-Mail Liste braucht - der Aufbau dauert tatsächlich nur ein paar Sekunden, weil man die Infrastruktur und Glaubwürdigkeit bereits bestehender Websites nutzt. In meinem Fall finde ich Produkte, die es bei Amazon gibt und stelle diese bei eBay mit einem höheren Preis, auffallenden Bildern und guten Keywords ein. Wenn jemand jetzt bei eBay bestellt und bezahlt, bestelle ich bei Amazon und trage deren Adresse als Lieferadresse ein - die Differenz zwischen dem Preis bei Amazon und meinem eBay Preis ist mein Gewinn.“

An diesem Punkt musste ich einfach nachfragen: werden die Leute nicht sauer, wenn das Paket mit Amazon Logo ankommt und eine Rechnung beinhaltet, die den niedrigeren Preis trägt? Es scheint nicht so zu sein - „Ich habe mir darüber am Anfang auch Sorgen gemacht, aber mal im Ernst, die Leute wollen nur das haben, was sie bestellt haben und fragen auch nicht nach woher es kommt. Ein oder zwei Leute haben mich das gefragt und ich

habe ihnen gesagt, dass mein Lager leer ist und ich deswegen aus Großzügigkeit schnell bei Amazon bestellt habe, damit sie ihre Ware erhalten.“

Bishop hat sich seitdem verzweigt und nutzt nicht mehr nur Amazon und macht jetzt \$24.000 Gewinn im Monat durch den Verkauf von Hochpreisigen Gegenständen mit größeren Gewinnmargen. „CostCo zum Beispiel - die haben eine Menge großartige Sachen zu günstigen Preisen und liefern zudem noch kostenlos. Manchmal habe ich \$200 bis \$300 Gewinn bei einem einzigen Verkauf erzielt.“

„Am Anfang hat es mich ungefähr vier bis fünf Stunden am Tag gekostet,“ erzählt Bishop weiter, „denn wenn du anfängst und noch lernst, kann es eine Weile dauern die Dinge zu listen. Heute brauche ich dafür ungefähr zweieinhalb Stunden in der Woche, weil ich den Großteil der Arbeit zu einem virtuellen Assistenten (VA) in den Philippinen outgesourct habe. Sie listet die Gegenstände, verschickt die Bestellungen und schickt mir eine Tabelle mit dem, was wir verkauft haben und wie viel Gewinn gemacht wurde. Sie kontrolliert außerdem ob die Preise und Gegenstände noch auf den Webseiten, die wir nutzen verfügbar sind - das ist sehr wichtig, denn am Anfang hatten wir ein paar Probleme mit Sachen, die bei Amazon nicht mehr vorrätig waren, ohne dass wir es merkten. Einem Käufer sagen zu müssen wir können ihm das Produkt nicht liefern ist ein todsicherer Weg für negatives Feedback. Das will man mit allen Mitteln verhindern - deswegen nehme ich auch Retouren an. Denn auf eBay verliert man einen Großteil seiner Glaubwürdigkeit, wenn man es nicht macht. Normalerweise kann man die Sachen dann auch zurück an Amazon schicken, wenn Sie zu dir kommen, sodass man im Endeffekt gar nichts verliert.“

Noch ein paar letzte Gedanken für jemanden, der mit Dropshipping anfangen will? „Sicher - vermeide Elektronik, iPhones und Sachen „wie im Fernsehen gezeigt“, denn diese Firmen stören sich daran, dass du billigere Versionen ihrer Produkte verkaufst und werden dich bitten sie zu löschen. Stell sicher, dass du klar angibst nicht international zu verschicken oder an andere Orte an die Amazon nicht liefert - Hawaii, Alaska, Postfächer, militärische Adressen und so weiter. Daneben solltest du dich nur auf deine Keywords konzentrieren und wie du dich in den Kunden hinein versetzen kannst, um heraus zu finden was sie suchen - „Stuhl“ ist zum Beispiel zu allgemein, du musst Worte wie „Ottomane“, „gepolstert“, „Tonfarbe“ nutzen, einfach Wörter, die die Leute suchen, wenn sie einen bestimmten Stuhl haben wollen.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Bishop Stewart

Ort: Los Angeles

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich beabsichtige mein Unternehmen jedes Jahr zu verdoppeln, wodurch ich in ein paar Jahren bei etwa \$500.000 sein sollte. Doch wenn ich das schaffen kann, warum nicht eine Million?

Wo können wir mehr herausfinden?: Gehen Sie auf meine Website, www.teamfreedomfighters.com oder schicken Sie mir eine Mail an bishop@bishopstewart.com - schreiben Sie „Dropshipping Training“ in die Betreffzeile und ich weiß worum es geht.

Als er mir über diese Webseite erzählte erwähnte Bishop eine Frau, mit der er zusammen arbeitete, er hatte sie auf einer Messe getroffen - Carmena Su,

die zu dem Zeitpunkt selbst Schwierigkeiten damit hatte Online Geld zu verdienen. Bishop sagt, seit sie vor fünf Monaten mit Dropshipping angefangen hat verdient sie jetzt \$10.000 Gewinn im Monat - erstaunlich schneller Fortschritt. Ich dachte mir, Carmena hat bestimmt ein paar Lektionen für den aufstrebenden Dropshipper, also habe ich sie ebenfalls kontaktiert. Ihre Geschichte ist ähnlich der von vielen Online Unternehmern - nachdem ihr Offline Unternehmen mit dem Crash 2009 unterging, versuchte sie die verschiedensten Sachen Online, bevor sie entdeckte, was für sie funktioniert - Dropshipping.

„Zuerst habe ich es nicht wirklich verstanden,“ erzählt mir Carmena, „und dachte ich müsste die ganzen Produkte eigenhändig verschicken, was mir nicht besonders gefiel - aber als ich verstand, um was es ging, versuchte ich erst einmal etwas Kleines zu listen, um zu sehen ob es funktioniert. Ich fand eine Pfanne auf Amazon und listete diese bei eBay. Ich war sehr überrascht, dass sie verkauft wurde - es war nicht einmal die billigste! Es ist wirklich so ein einfaches System - im Prinzip kauft man Deals ein, doch anstatt tatsächlich Sachen zu kaufen, fungiert man nur als Mittelsmann für andere Menschen und sammelt seinen Gewinn ein, wenn die Sachen verkauft werden. Das ist alles.“

Der Gedanke, sofort auf eBay zu gehen, um Sofas und andere Sachen, mit Gewinnmargen in den Hunderten, zu listen gefiel mir immer besser. Doch Carmena gab mir eine Warnung mit - „zuerst hast du ein Dollar Limit, wie viel du verkaufen darfst, wenn du anfängst, es hilft also mit mehreren kleinen Sachen erst einmal sein positives Feedback aufzubauen. Dann kann man eBay kontaktieren und sie, mit dem Verweis auf seinen guten Ruf, fragen, ob sie das Limit heben können - was sie normalerweise sehr gerne

tun, da sie ja eine Kommission für jeden verkauften Gegenstand bekommen.“

Seit ihrem Erfolg auf eBay hat Carmena noch größeren Erfolg als Verkäufer auf [amazon.com](https://www.amazon.com) gefunden. „Es ist überwältigend, wie viel man auf Amazon verkaufen kann, weil die Besucher nur eins wollen: etwas kaufen. Wenn man die Beschaffung von Sachen meistern kann, kann man den Vorteil der Preisabweichungen ausnutzen und den ganzen Tag auf Amazon listen. Es gibt kein Verkaufslimit, was absolut super ist.“

Genau wie Bishop, outsourced Carmena viel von ihrer Arbeit an einen virtuellen Assistenten. „Ich hatte ein Problem, als ich an einem Punkt so viel verkaufte, dass meine Quelle keinen Vorrat mehr hatte und nichts davon merkte - und es kann passieren, dass dein Account gecheckt wird, wenn die Ware nicht wie versprochen geliefert wird. Ich hatte einen outgesourcten Angestellten in einem anderen Unternehmen, also beschloss ich diesen für dieses Projekt einzusetzen, damit so etwas nicht noch einmal passiert. Sie kontrollieren den Vorrat, die Preise und listen Sachen wieder ein für mich - die einzige Sache, die ich nicht outsourcen würde ist das Betiteln von Sachen. Das ist enorm wichtig und solange man nicht mit einem Muttersprachler arbeitet, kann es zu leicht schief gehen.“

Carmena erzählte mir die Hauptfähigkeit, die man braucht ist Ausdauer und die Fähigkeit, sich nicht zu sehr mit Details aufzuhalten. „Menschen haben manchmal die „Paralyse durch Analyse“, bei der sie sich dann die ganze Zeit Sorgen machen warum ein Gegenstand sich nicht gut verkauft oder wie andere Verkäufer es schaffen den Gegenstand billiger anzubieten. Sei nicht so besessen davon und konzentrier dich auf das Gesamtbild - es gibt

Millionen von Produkten in der Welt, also such dir ein anderes aus. Glaube niemals, du kannst es nicht schaffen, wenn du nicht gleich erfolgreich bist. Verstehe was du tust, meistere es, sodass du anderen zeigen kannst wie es geht, dann outsource die Teile, die dir nicht so sehr gefallen.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Carmena Su

Ort: Neuseeland

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich werde ein sechstelliges, wenn nicht siebenstelliges Einkommen haben und anderen zeigen, wie sie das auch schaffen können.

Software: Basecamp, um mit meinen outsourcern Kontakt zu halten; Google Docs; und die Software die ich benutze, um Preisveränderungen auf amazon.com zu verfolgen

Wie kann ich mehr erfahren?: Wenn Sie das hier lesen und neu in Online Geschäften sind, schicken Sie mir eine E-Mail an carmena@ytcfilms.com und schreiben in die Betreffzeile „NWA Dropshipping“. Sie können außerdem die Website besuchen, die ich im Team mit Bishop erstellt habe, www.teamfreedomfighters.com

Sie können das ganze Interview mit Bishop und Carmena unter <http://www.youwillneverworkagain.com/experts/> anhören

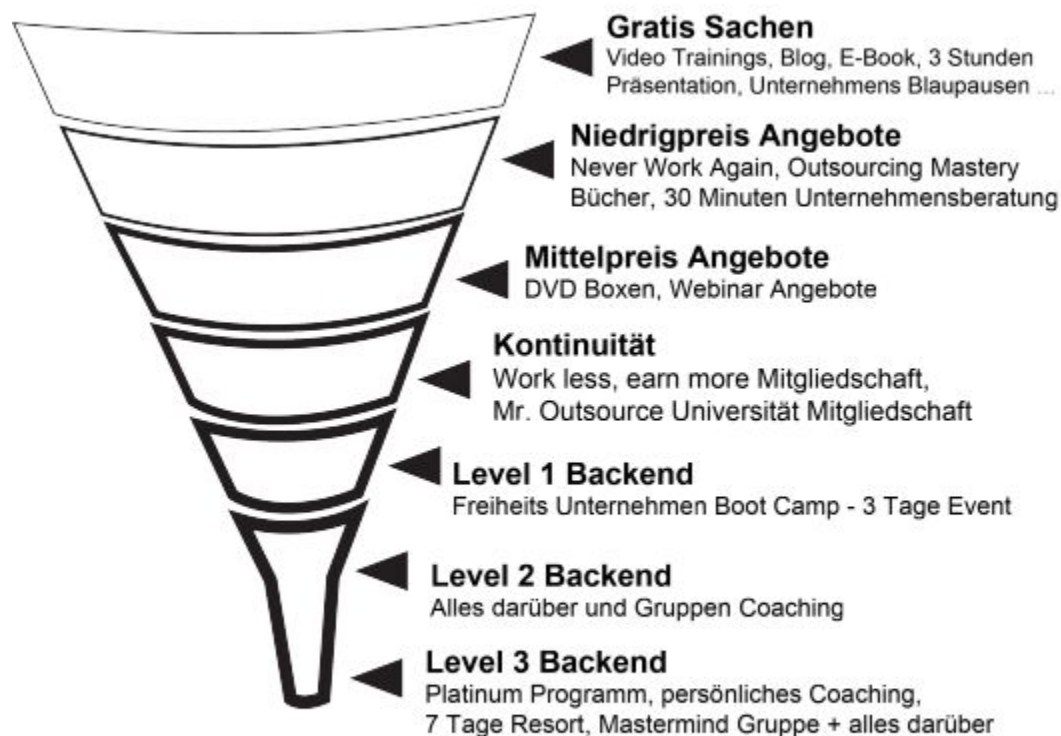
Informations Marketing

Informations Marketing ist genau das, wonach es sich anhört - das Produkt welches Sie bewerben, sind Informationen. Dies kann in Form von eBooks, Podcasts, Webinaren, Seminaren und Trainingslektionen oder anderen Formaten, die Ihnen einfallen erfolgen. Sie haben Wissen, was andere Menschen haben wollen und übermitteln diesen Wert zu einem Preis. Der Hauptunterschied zwischen Informations Marketing und den anderen, liegt darin, dass Sie selbst branden und verkaufen - zum Beispiel verkaufen Sie sich selbst als Experten für ein bestimmtes Thema via Blog oder persönlicher Website - oder Sie finden und verkaufen die Informationen von jemand anderem. Letzteres ist einfacher, jedoch haben Sie keine Kontrolle über das Produkt. Das kann ein sehr schwieriges Geschäftsmodell sein, um am Anfang Geld zu verdienen, da Sie eine starke Beziehung zu den Kunden aufbauen müssen, *bevor* diese viel Geld ausgeben werden. Doch wenn diese Beziehung erst einmal besteht, sind die Belohnungen sehr groß.

Eine wichtige Idee in dieser Arbeitsbranche ist der „Verkaufstrichter“ - die Idee einen Kunden immer in Richtung der teureren Produkte zu Trichtern. Also fangen Sie damit an Dinge kostenlos zu geben - Blogposts zum Beispiel. Diese Blogs verleihen Ihnen einen Expertenstatus in Ihrem Fachgebiet und Sie können tiefergehende Informationen in Form von Büchern verkaufen. Das erhöht Ihre Glaubwürdigkeit und Ihre Audienz, was dazu führt, dass Sie Webinare und Seminare verkaufen können, in welchen Sie die Dinge noch detaillierter besprechen und kleine Gruppen von Menschen trainieren. Das große Ziel ist normalerweise ein persönliches Coaching oder Mastermind Gruppen, für Ihr Fachgebiet zu verkaufen, die teuerste und lukrativste Möglichkeit für einen Informations Vermarkter.

Dieses Buch selbst ist ein Beispiel für ein Informations Marketing Produkt. Sie haben für dieses Buch, wegen der Informationen darin und dem sich daraus ergebenden Wert für Sie, bezahlt. Auf meiner Seite hoffe ich, dass Sie durch das Lesen davon überzeugt werden, sich für eins meiner Webinare oder Seminare einzutragen und vielleicht meinen Podcast unter <http://hardcoremba.com/> anzusehen. Sie können sich alle Produkte, die ich anbiete in dem Marketing Trichter unten ansehen.

Erlend's Informations Marketing Trichter



Quelle: Informations Marketing Trichter für Never Work Again (Bakke, 2013)
www.youwillneverworkagain.com

Die Blaupause für das Informations Marketing Modell gibt es unter [http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint InformationMarketingProduct.pdf](http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint%20InformationMarketingProduct.pdf)

[\[http://tinyurl.com/fbbinfomarketing\]](http://tinyurl.com/fbbinfomarketing)

Die Vorteile dieser Art von Arbeit liegen darin, dass die Produkte potentiell schnell und einfach zu erstellen sind und gleichzeitig unter Ihrer Kontrolle bleiben. Sie können etwas Einzigartiges anbieten und sich auf ein Gebiet konzentrieren, für das Sie eine Leidenschaft und Wissen haben - etwas, dass Sie wahrscheinlich als Teil Ihres wahren Weges sehen. Es ist außerdem sehr profitabel, wenn Sie erst einmal gut darin sind. Der Nachteil des Informations Marketings liegt in der großen Konkurrenz und dem starken Wettbewerb, aufgrund niedriger Einstiegsschwierigkeiten. Zudem kann es sehr lange dauern eine Audienz und einen Ruf aufzubauen, der groß genug ist, um richtig Geld zu verdienen. Wenn Sie einmal diese Position gesichert haben, können Sie sich wirklich so fühlen, als ob Sie nie wieder arbeiten müssen; bis Sie dahin kommen, kann es sich allerdings wie sehr viel harte Arbeit anfühlen. Dazu kommt noch, dass Sie in diesem Geschäft die Marke sind und es deswegen nicht unbedingt ein Unternehmen ist, welches Sie verkaufen können - auch wenn es möglich ist effektive und effiziente Systeme für diese Art von Informations Marketing aufzubauen, ist es nahezu unmöglich es zu dem Grad zu automatisieren, dass Sie sich komplett aus dem Bild entfernen.

Von Tausenden Schulden zu Millionen Gewinnen

Um mehr darüber heraus zu finden, wie Informations Marketing in der Praxis funktioniert, habe ich mich mit dem unzweifelhaften König der Branche in Verbindung gesetzt, Mark Anastasi. Mark ist der New York Times Bestseller Autor von *The Laptop Millionaire*, ein Buch, das ich jedem stark empfehlen kann, der auf der Suche nach einem Weg zu Geld zu kommen ist und seine Denkweise ändern möchte. Als ich mit ihm redete,

war er in der Slowakei und bereitete sich darauf vor, für seine Flitterwochen auf die Malediven zu reisen - „du musst hin und es dir anschauen, bevor es im Meer versinkt,“ hat er noch angemerkt.

Wie bei so vielen Unternehmern der Fall (mich selbst eingeschlossen), hat Mark's Geschichte bescheidene Anfänge. Er arbeitete als Wachmann und hatte einen Verkäuferjob, ohne Aussichten in Oxfordshire, Großbritannien, zu ängstlich, um nach Hause zu gehen und seinen Eltern in Zypern zu sagen, dass er nicht der große Erfolg geworden ist, wie sie hofften - tatsächlich hatte er £7.000 Schulden und lebte in einem Unterschlupf in London, als er 2004 ein Persönlichkeitsentwicklungsseminar besuchte, welches sein Leben für immer veränderte.

„An diesem Tag erkannte ich, wie viele beschränkende Glaubenssätze ich über Geld hatte, ziemlich allgemeine, die meine Eltern mir mitgaben - zum Beispiel, dass Denken, dass Menschen mit viel Geld böse sind oder man muss alles, was man hat ausgeben, damit es einem nicht geklaut werden kann. Also fing ich an diese Glaubenssätze loszuwerden und schrieb alle Wege auf, die mir einfielen, um Geld zu machen. Ich dachte an einen Typen, der im Seminar früher an diesem Tag neben mir saß und jedes Jahr eine Million Dollar mit seiner Online Arbeit machte. Ich hatte seine Nummer, also rief ich ihn an und schilderte meine Situation - Ich sagte ich will kein Geld, ich will umsonst für ihn arbeiten, aber ich will auch, dass er mir alles beibringt, was er weiß. Er sagte mir, „es ist sehr einfach - wähle eine Zielgruppe und finde heraus, welche Lösungen sie brauchen; biete ihnen diese Lösung in einem E-Book an; erstelle eine Website, um das ganze zu verkaufen; dann bringst du Traffic auf die Seite. Wenn du das alles machen kannst, wirst du Geld verdienen“. Also fing ich im nächsten Monat damit an.“

Wie lange dauerte es, bis die Dinge ins Rollen kamen? „Nun ja, mein erstes E-Book war über gesundheitliche Themen - es dauerte zwei Wochen an Recherche und Schreiben, eine Woche, um die Webseite aufzubauen und ein paar Tage, um es mit der ClickBank Affiliate Marketing Website zu verknüpfen. Am ersten Tag verkaufte ich gar nichts. Am zweiten Tag ein Exemplar. Zwei Stück am dritten Tag. Bis Ende der Woche hatte ich fünf Verkäufe pro Tag - jedes zu \$67. Ich brachte noch fünf weitere E-Books in diesem Jahr raus und 21 im Jahr darauf. 2006 - zwei Jahre nachdem ich in dem Unterschlupf hauste - verdiente ich über \$450.000 durch Verkäufe. Ich musste nicht mal mehr Werbung schalten, weil die Leute auf ClickBank das für mich taten, um einen Teil der Provisionen zu kriegen. Bis zum heutigen Tag habe ich weltweit in etwa 40.000 E-Books verkauft.

Ab da meisterte Mark das Konzept des Informations Marketing Trichters. Er baute seine E-Mail Liste auf, mit Menschen, die seine Bücher kauften und bot ihnen tiefergehende Lektionen und Coachings an. „Sie würden jemanden auch nicht beim ersten Date fragen, ob die Person Sie heiraten wolle,“ so formulierte er es, „denn diese müssen Sie zuerst kennen lernen und alles über Ihre Qualitäten wissen. Dasselbe gilt für Ihre Produkte - Sie können von einem Kunden nicht erwarten, dass er am Anfang der Beziehung bereit ist, tausende Dollar zu investieren. Ich gab den Menschen am Anfang Informationen für ein kleines Entgelt, fand aber heraus, dass die Menschen immer mehr wissen wollten. Also fing ich an in London Seminare abzuhalten und lud die Leute auf meiner Liste dazu ein. Dann wollten die Leute DVD's von meinen Seminaren, also fing ich auch an diese zu verkaufen. Die Leute wollten Einzelcoachings, damit ich ihnen in bestimmten Situationen helfen konnte, oder wollten sich einfach mal zurück

ziehen und mir bei der Arbeit zusehen. Manchmal sollte ich auch ihnen zusehen und aushelfen. All diese Dinge kamen Stück für Stück zusammen - es gab am Anfang keinen Musterplan, alles hat sich mit der Zeit aufgebaut.“

Wie bei vielen Unternehmern, mit denen ich gesprochen habe sind outsourcing und anderer Menschen Zeit zu hebeln eine große Sache für Mark. Obwohl er immer noch seine eigenen Massen-E-Mails verfasst - „ich genieße das und es braucht nicht viel Zeit,“ sagt er - er hat ein Team von sieben outgesourcten Arbeitern, die sich auf Inhaltsverfassung und Verbreitung, sowie Traffic auf die Seite bringen konzentrieren. „Wir haben unseren eigenen automatisierten Prozess, um Inhalte zu erschaffen und diese im Web zu verteilen,“ sagt er mir, „und es nennt sich Compound Growth 7 Process, oder einfach CG7.“ Ich habe hier nicht den Platz, um tiefer darauf einzugehen, aber Sie können das gesamte Interview mit Mark auf meiner *Arbeite Weniger, Verdienne Mehr* Mitgliedsseite ansehen <http://www.youwillneverworkagain.com/experts/>.

Zuletzt sagt Mark noch, der Schlüssel, um ein großartiger Information Marketer zu sein ist das Verlangen eine echte Veränderung im Leben anderer Menschen, durch persönliche Entwicklung hervorzurufen. „Wir arbeiten hart - es gibt ein paar Betrüger und „schnell-reich“ Systeme da draußen, aber die meisten von uns betonen harte Arbeit - um eine Alternative zur Abhängigkeit von der Regierung und den Medien zu erschaffen. Geld ist nichts weiter als das Maß der Werte, die man für andere Menschen erschafft - wenn Sie gute Inhalte erschaffen, wird das Geld zu Ihnen kommen. Wenn Sie es dann schaffen, diesen Inhalt, diesen Wert, an tausende Leute weiterzugeben, vermehrt sich das Geld.

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Mark Anastasi

Ort: London/Zypern

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich will von einem siebenstelligen Unternehmer zu einem achtstelligen werden, weswegen ich einen Betriebsleiter engagieren werde, die mir dabei dabei hilft. Zuletzt will ich den Platz, den Robert Kiyosaki in der Szene hat haben - es wird eine Menge Arbeit.

Software: Ich benutze www.getresponse.com, ein super Autoresponder; GoToWebinar für meine Webinare; und eine Software, welche eine Nachricht für sehr kurze Zeit einblendet. So schnell und so kurz, dass es nur das Unterbewusstsein registriert - 2005 habe ich „mach \$40.000 im Monat“ genommen und im Frühjahr 2006 verdiente ich es.

Gadgets: Ich bin weniger eine Gadget Person, außer vielleicht mein iPhone. Außerdem habe ich so ein kleines Ding Namens Pzizz, was einfach nur super ist - es hilft dir, dich zu entspannen und schneller einzuschlafen und ein 20 Minuten Nickerchen fühlt sich damit so erfrischend an, wie 2 Stunden schlafen.

Wo finden wir mehr heraus?: Ich habe eine Blog und eine E-Mail-Liste unter www.laptopmillionaire.tv, eine kostenlose Seminar DVD unter www.freemillionairemakerdvd.com und wenn Sie www.freewebsitesinminutes.com besuchen, schenken wir Ihnen ein super Werkzeug für - naja gratis Webseiten in Minuten halt. Tragen Sie sich in die Liste ein, es gibt immer tolle Neuigkeiten und Sie werden alles davon mitbekommen.

Für einen anderen Ansatz, wie Informations Marketing funktionieren kann, habe ich mich mit einem Mann in Verbindung gesetzt, mit dem ich die letzten Monate viel gearbeitet habe, Steven Essay. Steven ist ein absolutes Genie, wenn es darum geht, Webinare für Unternehmen zu nutzen, also dachte ich mir er hat ein paar wichtige Insidertipps für uns.

„Eigentlich fing alles an, als ich noch für eine Immobilienfirma arbeitete,“ erzählt er mir, „und ich wollte ein paar Sprechkurse belegen, um die Firma zu bewerben, also ging ich zu einem Seminar über Online Marketing. Als ich ging, hatte ich einen \$25.000 Kurs unterschrieben. Menschen dachten damals ich wäre verrückt, aber sechs Monate später generierte ich \$100.000 für die Firma und ich entschied mich zu kündigen, um mein eigenes Unternehmen aufzubauen. Es ist schwer als Redner engagiert zu werden, es sei denn, man hat eine Menge Erfahrung und einen bekannten Namen, also schien es mein Weg zu sein, in Form von Webinaren als Redner aufzutreten.“

„Ich fing an mit fünf oder sechs Freunden zu üben und versuchte ihnen Sachen zu verkaufen, eine Woche später hatte ich dann mein erstes echtes Webinar mit ungefähr 15 Leuten und hatte im Anschluss zwei Verkäufe zu je \$297. Einen Monat später war ich bei \$4.000, dann \$10.000 und kürzlich hat eine meiner Firmen ein Webinar gehalten, welches \$120.000 einbrachte.“

Wenn also jemand Webinare im Informations Marketing Geschäft nutzen möchte, wie muss er vorgehen? „Es ist ziemlich einfach - Sie haben nützliche Informationen für die Leute, also stellen Sie eine PowerPoint Präsentation zusammen und bewerben das Webinar, mit einem starken Marketing Magneten, so etwas wie „wie verdient man \$10.000 mit Blogs“.

Entweder bauen Sie es mit GoToWebinar auf, was \$99 pro Monat kostet oder einfach mit Google Hangouts und laden die Leute aus Ihrer Liste ein. Dann gehen Sie den Inhalt Schritt für Schritt durch und machen am Ende ein Angebot.“ „Wir bieten normalerweise ein Buch oder einen Kurs am Ende des Webinars an, um den Zuhörern mehr Informationen zu liefern. Die Umwandlungsrate für ein \$30 Buch ist dann teilweise bis zu 50 % aller Leute im Webinar, aber selbstverständlich müssen Sie dann im Voraus ein Buch schreiben. Wenn es ein Kurs ist, liegt die Umwandlungsrate vielleicht bei 10 %, aber man kann mit dem Inhalte erstellen warten, bis sich Leute eintragen.“ Was kommt dann? „Ab diesem Punkt werden die meisten Kunden normalerweise klar sagen was sie von Ihnen wollen oder brauchen.“

Steven hat ein sehr interessantes Geschäftsmodell, welches er seit ein paar Jahren aufbaut und welches das meiste aus den Prinzipien des Outsourcing macht. „Am Anfang habe ich 14-16 Stunden am Tag gearbeitet,“ sagt er „und obwohl ich gutes Geld verdient habe, hat es sich einfach nicht richtig angefühlt. Also habe ich nach ein paar Jahren angefangen Partnerschaften mit anderen Experten einzugehen und denen geholfen, Ihre Unternehmen in Fahrt zu bringen, im Gegenzug gehörte mir das Unternehmen zur Hälfte. Jetzt habe ich also sechs Unternehmen und die verschiedensten Leute arbeiten für mich - einer der das Webdesign für alle sechs macht, einer der sich für alle um Social Media kümmert, einer ist der Administrator und so weiter. Ich nenne es das „Medizinzentrum Modell“ - ein medizinisches Zentrum vermietet seinen Platz an Doktoren und wir vermieten unsere Expertenkenntnisse und Ressourcen an Menschen, sodass diese sich auf die Arbeit mit ihren Kunden konzentrieren können.“ Auf die Art hat Steven anderen geholfen ihr eigenes Informations Marketing Unternehmen zu

starten, während er Gleichzeitig eine der größten Fallgruben der Industrie umging - zu viele Leute in diesem Geschäft enden mit einer Marke, die sich nur um sie selbst dreht und leiden dann unter den langen Arbeitszeiten und Burnout.

„Webinare sind viel besser, als nur eine Standardwebsite zu haben. Sie ermöglichen einem die Interaktion mit möglichen Kunden, Fragen zu beantworten, Lösungen anzubieten und Verbindungen mit Vertrauen aufzubauen, was der Schlüssel für Verkaufsabschlüsse ist. Am Anfang kann es sich ein bisschen merkwürdig anfühlen, Leuten etwas zu verkaufen, doch solange Sie ein Produkt haben, an das Sie glauben, werden Sie am Ende des Webinars das Selbstvertrauen haben, um den Leuten zu sagen, was Sie anbieten, weil Sie ihnen bereits gesagt haben, was sie brauchen und welche Hilfe sie wollen.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Steven Essa

Ort: Australien

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich plane das gleiche Modell zu benutzen, aber mit 20 Experten, statt der jetzigen 6. Das Ganze mit schnittigen Prozeduren, die es mir erlauben, zwei bis vier Stunden im Monat mit jedem davon zu verbringen, wie ich es im Moment schon mache. Webinare fangen an aus der Nische zu wachsen, also wäre ich verrückt, wenn ich jetzt davon weg gehe.

Software: GoToWebinar, obwohl es manchmal ein bisschen fehlerhaft ist; meine eigene Webinar Software, mit der man Webinare aufnehmen und abspielen kann; PowerPoint oder Keynote, die Präsentationen, die ich damit

gemacht habe, brachten mir und meinen Kunden Millionen von Dollar; Skype, selbstverständlich; Screenflow um ebenfalls Webinare aufzuzeichnen - es ist einfach unmöglich nur drei auszuwählen!

Gadgets: Außer meinem iPhone bin ich eher die Person, die zu Stift und Papier greift, ich benutze nicht viele Gadgets

Wie erfahren wir mehr?: Sie können entweder meine eigene Webinar Software unter www.webinator.biz nutzen, welche wir seit vier Jahren stetig weiter entwickeln. Außerdem habe ich einen Blog unter www.stevenessa.com, wo Sie sich für unseren Newsletter eintragen können.

Das ganze Interview mit Mark und Steven gibt es unter
<http://www.youwillneverworkagain.com/experts/>

Lizenzierung

Lizenzierung ist wahrscheinlich die komplexeste, der Ideen, über die wir hier sprechen, gleichzeitig aber auch die, mit den höchsten Belohnungen, wenn man es richtig anstellt. Beim Lizenzieren sind Sie derjenige, der die große Idee hinter einem Produkt erschafft und dann Lizenzen vergibt, für das Rechte, die Idee an andere Unternehmer und Geschäfte zu verkaufen - Sie machen die harte Arbeit, ein Produkt zu entwickeln und die Käufer machen die harte Arbeit der Werbung und des Verkaufs, während Sie sich ausruhen und einen Teil der Provisionen bei jedem Verkauf kassieren. Ein sehr gutes Beispiel, im Sinne der Lizenzierung eines Unternehmens ist mein Fotografie Unternehmen. Ich folgte meinem eigenen Rat und baute ein effizientes System auf, wodurch mein Unternehmen stetig an Bekanntheit und Ruf hinzugewann - das Problem ist, egal wie sehr man ein System automatisiert, Fotografie braucht immer jemanden mit Talent, der

tatsächlich die Bilder macht. Das bedeutete ich stecke fest - Ich konnte mich nicht frei auf der Welt bewegen, wie ich es wollte, weil ich da sein musste, wo die Fotoshootings stattfanden. Also habe ich einfach mein Unternehmen und dessen Ruf an einen anderen professionellen Fotografen lizenziert - er übernahm meine existierenden Kontakte und sowohl er, als auch ich, bringen neue, aufgrund des guten Rufes. Er macht den Hauptteil der Arbeit, doch weil ich das System aufgebaut habe, bekomme ich 30 % des Einkommens - und ich muss quasi nichts für dieses Geld tun. Eine weitere Option ist, die Lizenzen selbst zu kaufen. Nehmen wir an, Sie bereisen China und finden ein cooles Produkt, von dem Sie glauben, es könnte sich gut im Westen verkaufen - versuchen Sie herauszufinden, wer es herstellt, kontaktieren Sie ihn und kaufen Sie dann eine Lizenz, um es in Ihrer Heimat zu verkaufen.

Die Lizenzierungs- Blaupause finden Sie unter

[http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint Licensing.pdf](http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprintLicensing.pdf)

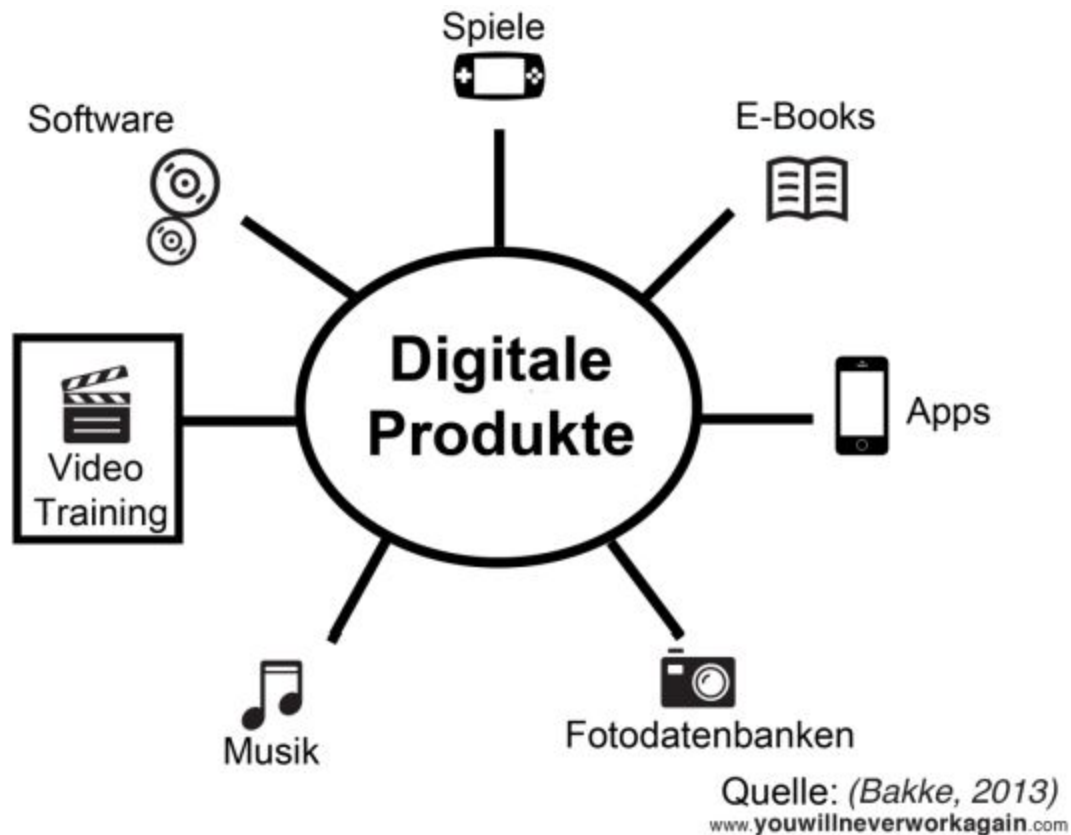
[\[http://tinyurl.com/fbblicensing\]](http://tinyurl.com/fbblicensing)

Der Vorteil von Lizenzierung liegt ganz klar darin, dass der Großteil der Arbeit, wie Produktentwicklung, Forschung und Entwicklung outsourcebar sind, während Sie sich darauf konzentrieren können ein Netzwerk aufzubauen, sowie das Verkaufen selbst. Die Initialkosten sind auch relativ gering, im Vergleich zu den potentiellen Gewinnen. Nachteilig sind die möglichen rechtlichen Schwierigkeiten - daher sollte man eine gute Beziehung zu einem guten Anwalt haben - und die einfache Tatsache, dass es ziemlich schwierig ist, eine gute, innovative Idee zu haben, die auf dem Markt explodieren wird. Wenn Sie jedoch einen kreativen Verstand und die

Fähigkeit durchzuhalten haben, könnte dies die beste Blaupause von allen für Sie sein. Ich empfehle auch, das Buch *One Simple Idea* von Stephen Key zu lesen, welches Ihnen mehr Inspiration geben wird.

Digitale Produkte

Im Fall digitaler Produkte können Sie wählen, ob Sie Ihre eigenen digitalen Produkte erstellen oder Sie von anderen lizenzieren und Online wieder verkaufen. Das können Musik, E-Books, Fotographie, Apps und alles Mögliche andere sein, was Ihnen einfällt, was Leute über das Internet kaufen wollen. Genau, wie beim Dropshipping ist die Anfangsschwierigkeit, Leute zu finden, deren eigene Produkte beliebt sind, aber diese Ihnen bereit sind zu lizenzieren, anstatt sie selber zu verkaufen oder einem besser verbreiteten Unternehmen zu lizenzieren. Wenn Sie erst einmal einen Ruf aufgebaut haben, wird das einfacher und einfacher. Doch wie bei all diesen Geschäftsmodellen müssen Sie erst einmal die Arbeit investieren, bevor Sie an den Punkt kommen, an dem Sie im Schlaf Geld verdienen.



Die Blaupause für ein Unternehmen mit digitalen Produkten gibt es unter

http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint_DigitalProducts.pdf
[\[http://tinyurl.com/fbbdigiproducts\]](http://tinyurl.com/fbbdigiproducts)

Der Vorteil dieses Modells ist, dass es sehr Laptop-freundlich ist und sich leicht expandieren lässt. Zudem gibt es eine riesige Anzahl an Vertriebskanälen, wodurch man leicht seine Sichtbarkeit erhöhen kann. Ein Großteil der Arbeit ist outsourcebar und normalerweise braucht man nur eine einzige Lizenzvereinbarung, die für verschieden Kunden optimiert werden kann. Der Nachteil ist, dass es ein sehr leichtes Geschäftsmodell ist, woran andere Leute auch arbeiten können, was bedeutet die Konkurrenz ist

sehr hoch - Sie brauchen einige gute Marketing Fähigkeiten, wenn Sie in dieser Sparte groß werden wollen.

Werden Sie Bestseller Autor - ohne einen Verlag!

Als ich nach mehr Informationen suchte, wie man mit digitalen Produkten startet, habe ich mich mit Simon Stanley und John Tighe in Verbindung gesetzt, zwei Typen mit einer Menge Erfahrung in diesem Gebiet. Als Simon seine Online Unternehmens Karriere startete, versuchte er so ziemlich alles, von Verkäufen, über eBay bis hin zu Pferdewettssystemen. „Es war ein Alptraum,“ erzählte er mir, „aber ich wusste, ich wollte nicht den Weg des normalen Angestellten gehen. Also arbeitete ich für den Mindestlohn im Supermarkt, nur um genug Geld zu haben, dass, wenn ich nach Hause komme, ich versuchte im Internet mehr daraus zu machen. Glücklicherweise hatte ich den Antrieb weiter zu machen und mich nicht aufzugeben, wie so viele Menschen es tun. Andernfalls würde ich immer noch Vermögen und Werte für andere Menschen, statt für mich selbst aufbauen.“

„Meine erste Erfahrung mit dem Verkauf digitaler Produkte war, als ich meine kleinen Bruder überredet hatte, eine Anleitung für ein Videospiel zu machen, welches zu der Zeit sehr beliebt war. Er war ein ziemlicher Experte darin und ich bot im £50 oder einen Prozentsatz der Gewinne. Er nahm die £50, weil ich zuvor noch nie etwas in der Richtung verkauft hatte. Doch die Leute waren wie verrückt, als ich es rausbrachte. Wenn Sie einmal den ersten Dollar verdient haben, brechen Sie eine Barriere in Ihren Gedanken - Sie haben gesehen, es ist möglich und Sie wissen Sie können noch mehr machen.“

Danach fing Simon an, E-Books über verschiedene Themen zu schreiben - Gesundheit, Persönlichkeitsentwicklung, Verkaufen über eBay. „Im Moment habe ich acht digitale Produkte und jedes davon hat seinen eigenen Verkaufsfluss und Verkaufstrichter - wenn Sie erst einmal bestehende Kunden haben, dann sollten Sie denen auch zusätzliche Inhalte zum Kaufen anbieten, wie zum Beispiel Videos. Das wichtigste ist zu recherchieren und herauszufinden was sich verkauft.“

Wie kann jemand das Schaffen, wenn er neu im digitalen Produktfeld ist? „Im Prinzip ist es gut, wenn man erst einmal ein bisschen Affiliate Marketing macht - wenn Sie auf ClickBank gehen und jemanden helfen, sein Produkt zu verkaufen und dafür eine Provision erhalten, dann haben Sie den Beweis, dass es funktioniert. Wenn Sie dann herausfinden, was sich verkauft, erschaffen Sie Ihre eigene Version davon und machen Sie es noch besser - die meiste Zeit habe ich genau das gemacht, die Produkte waren garantierte Gewinner. Viele gute Produkte da draußen haben wirklich schlechte Verkaufsvideos oder Verkaufstexte. Wenn Sie also darin besser sein können, werden Sie Traffic auf Ihre Seite bringen.“

Ich möchte Sie ermuntern, wie Simon viele der Aufgaben outzusourcen und an seinen eigenen Projekten zu arbeiten. „Normalerweise stelle ich sehr schnell fest, ob mir eine Aufgabe gefällt oder nicht - ob es mir das Gefühl gibt, ein Angestellter oder ein Unternehmer zu sein. Kundenservice wurde outgesourced, damit die Leute eine schnellere Antwort bekommen, als wenn ich es selbst machen würde; Korrekturlesen wurde outgesourced; manchmal outsource ich Audiotbearbeitung und in der Zukunft hoffentlich auch Videobearbeitung. Manche Leute lassen ihre E-Mail Listen von anderen managen, aber ich mag diese Arbeit. Doch ich mache jede Aufgabe

mindestens einmal selbst, damit ich weiß, ob die anderen Leute sie so ausführen, wie ich sie will. Die meisten meiner selbstständigen Mitarbeiter bekomme ich durch Seiten wie Elance. Ich sage ihnen, Sie können mich alles fragen und ich gebe ihnen immer einen Link zu der Arbeit, damit sie sehen, wie ich sie erledige - das hilft eine gute Beziehung aufzubauen.“

„Es gibt Zeiten für Wartung und Vertiefung in meiner Arbeit. Jetzt gerade arbeite ich drei bis vier Stunden am Tag, weil ich versuche das Unternehmen aufzubauen. Zu anderen Zeitpunkten konzentriere ich mich nur auf das Versenden von E-Mails, den Trafficfluss auf die Seiten aufrecht zu erhalten und Beziehungen aufbauen, während ich mit meinem Leben andere Dinge tue. Doch am Schluss komme ich immer wieder zur Arbeit zurück, weil etwas in mir drin sich anfühlt, als würde ich schrumpfen, wenn ich keine Werte erschaffe und mein volles Potential nutze.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Simon Stanley

Ort: England

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Weiter, im Sinne von Umsatz, selbstverständlich, aber auch im Sinne von Einfluss und Auswirkung - Ich möchte ein Coaching Programm erstellen, welches die Leute ermuntert einen freiheitlichen Lebensstil zu leben.

Software: Camtasia, um Audioproducte zu erstellen; Final Cut Pro, um Videoproducte zu bearbeiten; und Skype, um mit Leuten in Kontakt zu bleiben und Interviews mit Experten aufzunehmen.

Gadgets: Das einzige Gadget, welches ich benutze, ist mein iPhone - man kann alles damit machen, was bräuchte ich also noch?

Wo können wir mehr erfahren?: Schaut euch meinen Blog an unter www.simonstanleysuccess.com und um zu sehen, wie man ein Online Unternehmen aufbaut, geht auf www.freedomincomeformula.com/free.

John Tighe ist der Autor des Buches *Crush it with Kindle* (er hat auch einen Online Kurs mit dem gleichen Namen), welches den Leuten die Inspiration und Fähigkeit gibt, Ihre eigenen Bücher zu schreiben und auf Amazon zu verkaufen. „Ich fing eigentlich in London, als Unternehmensanwalt an, aber das gefiel mir nicht. Ich baute eine Online Immobilienagentur auf, was mir zu diesem Zeitpunkt, als eine gute Idee erschien. Das funktionierte aber nicht so ganz, war sehr Zeitintensiv und ich musste es 2013 beenden, da ich dadurch tatsächlich auch noch Geld verlor. Doch die Erfahrung hat mir einiges über Marketing beigebracht, was sich jetzt mit dem Kindle Marketing gut kreuzt.“

„Ich habe schon zuvor ein paar Bücher geschrieben,“ erzählt mir John, „doch in den vor-Internet Tagen musste man wirklich noch einen Agenten und einen Verleger mit an Bord holen. 2012 entdeckte ich dann Kindle Direct Publishing (KDP) und entschied es noch einmal zu versuchen, mit einem Buch über Immobilien. Jetzt ist also das Verlegen der einfache Teil - die Kindle Webseite hat einen sehr einfachen zweiseitigen Wizard, den man durcharbeitet und alles, was man eigentlich braucht ist das Manuskript und ein Titelbild. Die wahre Arbeit ist das bewerben. Das heißt, man braucht einen sehr klaren und Aufmerksamkeit erregenden Titel, nichts cleveres oder süßes was den Inhalt verdeckt - Leute haben für so etwas keine Zeit. Außerdem braucht man ein gutes Cover, welches wirklich aus der Seite springt und auffällt. Selbstverständlich funktioniert das alles nur, wenn man auch ein gutes Buch bewirbt, welches den Lesern einen echten Wert bietet.“

Das wusste ich bereits. Tatsächlich hat mir John dabei geholfen, dieses Buch, welches Sie gerade lesen, zu bewerben. Einer der Schlüsselwege, den wir gingen war durch Split Tests. Wir haben eine Menge verschiedene Cover und haben diese dann auf Facebook beworben. Dann beobachteten wir, wie viele Klicks jedes davon bekam. Das aktuelle Cover hat sich als 338 % beliebter als das Original herausgestellt - das bedeutet, durch ein besseres Cover wurden ungefähr 11.000 Exemplare mehr verkauft.

Aber wie viel kann man wirklich durch die Provisionen verdienen, die Amazon bezahlt? „Durch *Crush it with Kindle* habe ich 1100 Verkäufe im ersten Monat erzielt und ungefähr \$2.000 verdient. Doch obwohl die Provisionen ganz nett sind kommt das richtige Geld von anderen Produkten und Dienstleistungen - die Bücher etablieren einen nur als Experten. Ab da habe ich meine Online Kurse, ich mache Marketing für andere Leute und habe einige Ableger, die nicht ohne das Buch funktionieren würden, aber mehr Geld als das Buch bringen - im oberen fünfstelligen Bereich.“

„Ich habe derzeit keine permanent outgesourceten Arbeiter, aber ich finde Leute auf ODesk, wenn ich Cover brauche und auf www.rev.com finde ich welche, die Audio machen. Allerdings wird sehr viel der Infrastruktur von Amazon bereitgestellt, was normalerweise sehr viel Zeit in Anspruch nehmen würde - sie veröffentlichen die Bücher und machen sogar Werbung dafür, wenn man erst einmal genügend Exemplare verkauft hat. Dann kann man \$30 im Monat ausgeben für einen Autoresponder der E-Mails an die Liste verschickt und ein bisschen mehr für eine Mitgliedsseite - Kajabi zum Beispiel kostet \$99 im Monat und ist sehr einfach zu benutzen.“

John hat mir noch einen Rat für zukünftige Autoren gegeben: „Bestimmte Nischen werden niemals verschwinden - Gesundheit und Wohlbefinden, persönliche Finanzen, Beziehungen und Dating. So lange man gute Werbung hat, ein qualitativ hochwertiges Produkt und die richtige Zielgruppe anvisiert, hat man Verkäufe. Viele Kindle Kurse die es gibt ermuntern Autoren eine Menge schlechte Bücher zu machen, doch ich bin davon überzeugt Amazon wird sich bald solcher Bücher mit billigem Inhalt annehmen, sehr bald. Es ist schlecht für Amazon und gibt der ganzen Selbst-Verleger Szene einen schlechten Ruf. Also machen Sie es nicht - setzen Sie die Zeit und den Fleiß ein, um etwas Gutes zu erschaffen und Sie kommen viel weiter. Mein anderer großer Tipp wäre - starten Sie einfach! Manchmal funktioniert etwas und manchmal nicht, aber man lernt auf jeden Fall seine Lektionen, also schieben Sie es nicht auf.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: John Tighe

Ort: England

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich bin ein großer Fan von Tony Robbins und etwas, das er zu mir sagte geht mir nicht aus dem Kopf. Es ist schwer die nächsten 5 Jahre vorherzusehen, weil sich heute alles so schnell ändert. Ich genieße es zu schreiben, zu lehren, zu beraten und zu sprechen - also plane ich diese Dinge immer noch zu tun.

Wo erfahren wir mehr?: Es gibt viele kostenlose Trainingsvideos über Kindle Veröffentlichung unter www.crushitwithkindle.com und außerdem können Sie das Buch auf Amazon finden, „ liken“ Sie die Crush It with Kindle Facebook Seite oder folgen Sie dem YouTube Channel.

Das ganze Interview mit Simon und John gibt es unter

<http://www.youwillneverworkagain.com/experts/>

Affiliate Marketing

Im Affiliate Marketing bewirbt man im Prinzip die Produkte anderer Leute und erhält jedes Mal einen Prozentsatz des Gewinns, wenn eine Person das Produkt wegen Ihnen kauft. Vielleicht haben Sie einen Blog, auf dem Sie über Gewichte stämmen schreiben und eine Zuhörergruppe, die Ihre Meinung zum Thema respektiert und auch anhört (was Sie in eine gute Informations Marketing Nische bringt). Sie empfehlen einen bestimmten Protein Shake und geben den Lesern einen Hyperlink, auf den sie zum Kaufen klicken können - jedes Mal, wenn jetzt jemand diesen Link klickt und den Protein Shake kauft, erhalten Sie vom Hersteller einen Anteil. Es ist leicht verdientes Geld, doch wie im Informations Marketing funktioniert es nur, wenn Sie davor eine Audienz aufbauen die Ihnen vertraut.



Quelle: (Commissionfactory)

Die Affiliate Marketing Blaupause gibt es unter
http://youwillneverworkagain.com/freedomblueprints/FreedomBusinessBlueprint_AffiliateMarketing.pdf
[<http://tinyurl.com/fbbaffiliates>]

Die Vorteile dieser Arbeit sind, es ist sehr leicht von einem Laptop aus zu machen, die Arbeit ist outsourcebar (besonders die Nachforschung und das

Schreiben von Inhalten), es gibt eine Menge Optionen für Produkte und Werbekanäle und man braucht keine rechtlichen Absicherungen wie Patente oder Lizenzen. Die Nachteile sind, wie bei vielen dieser Blaupausen, dass die Einfachheit das Modell für viele Leute attraktiv macht und deswegen die Konkurrenz sehr hoch ist.

ClickBank und Webseiten - Zwei Wege zum Erfolg

Um mehr Informationen zu bekommen, wie Affiliate Marketing für Sie funktioniert habe ich mich mit zwei Leuten in Verbindung gesetzt, die eine Menge Geld mit dieser Arbeit machen - Darren Stock und Mike Omar. Darren ist der Autor von *Clickbank Affiliate Marketing Bible* - „ClickBank ist ein Marktplatz, auf dem sich Affiliates und Verkäufer treffen,“ erklärt er, „also stellt der Verkäufer das Produkt und der Affiliate vermarktet es und bekommt für jeden Verkauf eine Provision. Die Provision variiert aber auf ClickBank, es sind oft bis zu 70 %.“

Wenn Sie ein Produkt finden, welches Ihnen gefällt, wie gehen Sie vor, um es zu verkaufen? „Im Prinzip ist es ein Fall, um Traffic auf eine Webseite zu bringen. Es hilft allerdings sehr, wenn Sie im Voraus Nachforschungen anstellen und wirklich etwas über eine bestimmte Nische wissen, bevor Sie Geld hinein investieren. Als ich anfang, war ich viel zu eifrig und machte mir nichts daraus eigene Nachforschungen anzustellen – nur um dann herauszufinden, dass die Nische, auf welche ich mich konzentrierte kaum einen Markt hatte. Wenn Sie mit den Nachforschungen fertig sind müssen Sie viel über Suchmaschinenoptimierung (SEO) wissen um sicherzustellen, dass Sie Traffic auf die Seite bringen und nicht außerhalb des Google

Algorithmus zu sein - mir sind am Anfang ein paar Seiten deswegen verschwunden.“

„Nach ungefähr sechs Monaten Arbeit war das Eis endlich gebrochen und ab da hieß es ruhiges Segeln. Im Moment habe ich fünf Seiten auf die ich Traffic bringe - ursprünglich hatte ich zehn aber Sie werden sich selbst nicht zu viel Arbeit zumuten wollen. Jetzt stelle ich nur noch sicher, dass diese Seiten jeden Tag genügend Besucher haben, um Verkäufe zu machen.“

Ungewöhnlich für die meisten Unternehmer, mit denen ich sprach war, dass Darren nichts von seiner Arbeit outsourced. Er hatte eine belehrende Geschichte, warum man sicher stellen muss, dass man mit den richtigen Leuten zusammen arbeitet. „Ich habe am Anfang alles, was mit SEO zu tun hatte outsourced, doch die Leute, die es machen sollten waren einfach nur grauenhaft - die bauten Verbindungen mit niedriger Qualität durch Forumskommentare auf und so weiter. Selbstverständlich findet Google das irgendwann heraus und deine Seite verschwindet. Heute brauche ich, weil ich so viel Arbeit investiert habe, für das Unternehmen in etwa vier bis fünf Stunden meiner Zeit pro Woche. Das ist für mich akzeptabel.“

Darren gab mir noch einen Rat, bevor wir fertig waren - die Macht kostenloser E-Books als Werbewerkzeuge. „Ich verbrachte jeden Tag drei Stunden im Zug, wegen meiner Vollzeitarbeit und ich weiß eine Menge über die Themen, über die ich schreibe. Also nutzte ich die Zeit, um die Bücher zu schreiben. Sie sind nur ungefähr 7.000 bis 10.000 Wörter lang, weil ich sie nicht auffüllen will, nur damit sie länger werden - sie sind kurz

und auf den Punkt gebracht, ich genieße es sie zu schreiben, also sind sie wirklich ein ideales Werkzeug.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Darren Stock

Ort: England

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich habe ein paar Ideen auf Lager, kann aber im Moment noch nicht viel darüber erzählen - eine ist eine App und die andere wird ein ClickBank Produkt. Im Allgemeinen sehe ich dieses Geschäft aber eher als Hobby für mich und als etwas, das ich mit meinem Vollzeit Job ausbalanciere.

Software: Die ClickBank App auf dem iPhone; WordPress, um Webseiten zu bauen; DropBox, super für den Zugriff auf meine Daten; und eine Online Tracking Firma mit dem Namen Bevo Media, welche mir hilft die Keywords zu identifizieren, die Verkäufe erzielen und woher die Käufer kommen.

Gadgets: Neben meinem iPhone habe ich noch meinen Kindle - mehr zum Vergnügen, als Geschäftlich, aber es passt in meine Aktentasche und ich kann im Zug lesen.

Wo können wir mehr erfahren?: Auf meinen Webseiten, www.darrenstock.com, und www.ebooksbydarren.com, welche Sie auf meine Amazon Autoren Seite bringen.

Wie viele Leute machte Mike Omar seine ersten Schritte als Unternehmer, nachdem die Firma für die er gearbeitet hatte im Crash 2009 unterging. „Ich fing an, alles Mögliche zu machen,“ erzählte er mir über Skype aus

Barcelona, „ich arbeitete für Leute an Webseiten, arbeitete in der Gastronomie, kaufte und verkaufte Event Tickets. Bei der Event Ticket Sache merkte ich, dass es Online keine Informationen gib,t wie man so etwas macht. Also habe ich ein E-Book als Anleitung geschrieben und eine Webseite gebaut, um es zu verkaufen. Ich hatte das fast vergessen, als ich ein paar Monate später den ersten Verkauf erzielte - ein Buch, wodurch ich \$22 verdiente. Nichts Großes, aber es hat mir gezeigt, dass Online Geld verdienen möglich ist.“

Ab hier nahm Mike einen anderen Weg, statt dem, auf den sich Darren konzentrierte. Sein Schwerpunkt lag darauf, Werbeplätze auf Hochrangigen Webseiten durch Google AdSense zu verkaufen. „In einem Jahr baute ich ungefähr 160 Keyword optimierte Webseiten, nachdem ich mit etwas Nachforschung herausgefunden hatte, welche Keywords die höchsten Ränge hatten. Wenn zum Beispiel „Apartments in Barcelona“ ein Keyword mit hohem Ranking auf Google ist, dann baue ich eine Webseite über Apartments in Barcelona. Dann platziere ich ein paar Google Adverts darauf und jedes Mal, wenn jemand diese klickt bekomme ich einen Teil der Werbeeinnahmen. Das Problem ist, dass die Seite bei Google weit oben stehen muss, um genügend Traffic zu bekommen, also muss man das Google Keyword Werkzeug nutzen, um Wörter zu finden, die beliebt sind, aber relativ wenig Konkurrenz haben. Das dauert - ich habe am Anfang Stunden um Stunden am Tag damit verbracht.“

Wenn Sie dann eine Seite haben, die ordentlich Traffic hat, eröffnen sich dann weitere Möglichkeiten Geld zu machen? „Absolut, Sie könnten zum Beispiel Amazon Partnerlinks platzieren - wenn dann jemand, durch Ihre

Webseite zu dem Produkt gelangt und es kauft, bekommen Sie eine Provision, egal was verkauft wurde. Sie könnten die Seiten aber auch zur Leadgenerierung nutzen. Eine solche Liste aufzubauen kann sehr wertvoll für andere Unternehmen in Ihrer Nische sein.“

„Die ersten eineinhalb Jahre war ich allein - Nachforschung, Linzaufbau, Artikel schreiben. Doch sobald ich die Möglichkeit hatte, outsourcte ich alles. Dies gab mir die Möglichkeit, mich auf meine eigene Lehrwebseite zu konzentrieren und auf Reisen zu gehen. Zu Beginn outsourcte ich die Dinge ziemlich wahllos, aber jetzt habe ich jemand tollen dafür, meine VA Crystal auf den Philippinen. Sie ist für alles mein Ansprechpartner und ich vertraue ihr so sehr, dass ich mir keine Sorgen mache, was im Moment los ist. Ich lasse sie einfach machen und gebe ihr das Geld, um die Angestellten zu bezahlen, die für sie arbeiten. Außerdem arbeite ich mit einer outgesourcten Texter-Firma und ein paar Fotografen in L.A. für ein kommendes Fotographie Schulprojekt, an dem ich arbeite zusammen.“

Bevor wir uns verabschiedeten musste ich Mike noch Fragen was das für ein Name für eine Webseite ist, der Make Money From Home Lions Club? „Ich dachte mir Löwen sind mächtig und stark, aber gleichzeitig auch ziemlich faul - ein bisschen wie ich.“ lachte er, „Außerdem sticht die Seite dadurch aus der Masse heraus.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Mike Omar

Ort: einfach Überall

Wo werden Sie in 5 Jahren sein?: Ich denke eins meiner Ziele ist es \$100.000 im Monat zu machen, nur um zu sehen, ob ich es schaffe. Vor ein paar Jahren wäre das lächerlich gewesen, aber jetzt nicht mehr so sehr - die einzigen Limits sind die, die man sich selber setzt.

Software: WordPress für Webseiten; Google Analytics zum Traffic beobachten; Aweber für meine E-Mail Listen; Evernote ist auch sehr nützlich.

Gadgets: Mein Laptop, auf dem ich alles habe; und meine Gitarre, die ich von einem ehemaligen Mitbewohner bekommen habe.

Wo können wir mehr erfahren?: Sie können mehr auf meiner Website www.makemoneyfromhomelionsclub.com erfahren. Auf der Webseite können Sie genau lernen, wie Sie \$5.000 passives Einkommen im Monat aufbauen, indem Sie meiner Schritt-für-Schritt Videoanleitung und dem Aktionsplan folgen, alles 100 % kostenlos via YouTube.

Das ganze Interview mit Darren und Mike gibt es unter
<http://www.youwillneverworkagain.com/experts/>

Multi-Level Marketing

Als ich dieses Buch schrieb kam mir noch eine andere Idee in den Sinn. Es ist etwas, dass mein guter Freund Øyvind Synnes als Nebengeschäft macht. Es nennt sich Multi-Level Marketing. Es kann eine ganze Weile dauern, bis man genug verdient, um davon leben zu können, als frischer Unternehmer

lernt man eine ganze Menge. Man sieht, wie ein Unternehmen aus Prozessen und Systemen aufgebaut ist. Es ist außerdem ein sehr gutes Beispiel, wie man die Zeit anderer Leute zu seinem eigenen Vorteil hebelt. Sie sollten vorsichtig sein, wenn Sie einem Multi-Level Marketing Unternehmen beitreten, denn wenn Sie zu weit unten in der Hierarchie sind, kann es sein, dass in Wahrheit Ihre Zeit gehebelt wird - doch wenn Sie halbwegs rechtzeitig einsteigen, kann es eine gute Methode sein, um Geschäftsprinzipien ohne großes Investment von Grund auf zu lernen.

Zinzino verkauft eine Produktpalette aus Kaffee, sowie Gesundheitsprodukten und Øyvind arbeitet seit ungefähr 2009 mit ihnen zusammen. „Das Unternehmen hat eine großartige Kultur und eine sehr gute Führung. Wir haben ein Produkt, welches mit einem Abonnement Modell verkauft wird, was uns hilft zukünftige Einnahmen zu kalkulieren,“ erzählte er mir, als wir uns in Oslo trafen.

„Der Einstieg ist einfach, da man sich in ein bestehendes Modell einkauft - die Firma stellt die Produkte und Kontakte schon bereit. Sie stellen Training und einen Teamleader bereit, um Sie zu führen - im Prinzip einen kostenlosen Mentor - und Sie können alles zwischen ein paar Hundert, bis zu Tausend Dollar investieren. Dann können Sie die Produkte entweder direkt an die Kunden verkaufen oder andere Verkäufer rekrutieren - für jeden rekrutierten Verkäufer erhalten Sie eine Provision.“

Nach was suchen Sie bei neuen Verkäufern? „Es sind dieselben Qualitäten, nach denen Sie in der Führung einer Multi-Level Marketing Firma suchen müssen - Hunger, Leidenschaft und ein guter Charakter. Menschen, bei denen Sie sich vorstellen können, mit Ihnen eine Beziehung aufzubauen und Menschen, die die Hartnäckigkeit besitzen nie aufzugeben und niemals

Nein zu sagen. Im Sinne von Kunden, ist jeder der Kaffee mag ein potentieller.“

Durch Rekrutierung anderer Verkäufer, die verkaufen, während Sie Provisionen kassieren ist doch das ganze Unternehmen im Prinzip nach dem anfänglichen Training automatisiert. „Es gibt Leute, die diese Arbeit 15-30 Stunden die Woche machen, Teilzeitverkäufer machen es ungefähr 10-15 Stunden in der Woche. Ein paar Leute machen es ungefähr vier Stunden in der Woche, die schaffen das nur mit ein paar Meetings mit ihren Teams. Am Anfang können die Dinge sehr schnell gehen, weil Sie Freunde, Familie und so weiter eintragen können - danach braucht es vielleicht ein bisschen mehr Arbeit, um Kunden zu finden.“

„Letztendlich liebe ich die Freiheit, die es mir gibt - noch wichtiger sind mir allerdings die Beziehungen, die ich aufbaue und die persönliche Entwicklung, welche ich durch die Arbeit erfahre.“

Freiheits-Unternehmen Fakten

Name: Øyvind Synnes

Ort: Norwegen

Software: Das Buchhaltungsprogramm Tripletex mag ich sehr gerne

Gadgets: Neben meinem Mac und iPhone, mein neues Tesla Elektroauto - jeder sollte eins davon haben.

Wo können wir mehr erfahren?: Suchen Sie mich auf Facebook, LinkedIn und Twitter

Das ganze Interview mit Øyvind gibt es unter
<http://www.youwillneverworkagain.com/experts/>

Egal welches Geschäftsmodell Sie wählen - ob eins der Obigen oder etwas anderes - das Wichtigste ist eine Blaupause für Ihre Idee zu erstellen, um Ihnen beim systematisieren und organisieren zu helfen; danach finden Sie heraus, wie Sie die Zeit anderer Leute so gut wie es nur geht hebeln können, damit das Unternehmen richtig läuft. Dann haben Sie die Freiheit, sich auf Networking, Marketing, Unternehmensausbau und selbstverständlich das Verfolgen Ihrer Leidenschaften zu konzentrieren, während Sie gleichzeitig die Zeit anderer nutzen, um die Routineelemente der Arbeit zu erledigen. Es gibt eine Gemeinsamkeit aller Geschäftsmodelle. Sie müssen ein Experte im Verkauf und in der Werbung werden. Der Erfolg Ihres Freiheits-Unternehmens hängt davon ab!

Testen und Verbessern

Erinnern Sie sich daran, dass ich erwähnte das Aktuelle Cover konvertiert 380 % besser, als das Original und half damit 11.000 extra Einheiten zu verkaufen? Das ist ein wichtiges Beispiel für eine der Schlüsselaktionen, die Sie in Ihrem Unternehmen durchführen. Sobald Sie den Grundstein für ein Geschäftssystem aufgebaut haben, müssen Sie es von Anfang an testen und messen, um es zu verbessern und effizienter zu machen. Werden Sie immer „die Sinnlosen Sachen“ los - entfernen Sie die Sachen, die nicht funktionieren und die Sie nicht brauchen. Das gilt sowohl für Ihr Unternehmen, als auch für Ihr Leben. Doch um heraus zu finden, was Mist ist und was nicht, müssen Sie alles immer wieder messen und testen. Darüber rede ich in den nächsten Kapiteln noch viel mehr, für den Moment möchte ich Ihnen nur ein Grundbeispiel für das geben, von dem ich rede.

Egal welches Geschäftsmodell Sie gewählt haben, werden Sie fast mit absoluter Sicherheit eine Webseite haben, welche Sie als Werbe- und Informationswerkzeug nutzen. Sie werden versuchen diese Webseite so sichtbar wie möglich zu machen, wahrscheinlich mit zwei Methoden - Werbung schalten durch Programme wie Google AdWords und Search Engine Optimization (SEO), damit Ihre Webseite so weit oben wie möglich für Ihre potentiellen Kunden auftaucht. Wie auch immer Sie es machen, in der heutigen Zeit bin ich überzeugt davon, dass Sie mit diesen Geschäftsmodellen immer auch digitales Marketing betreiben werden.

Das Grundprinzip ist, dass Sie mit verschiedenen Ideen experimentieren sollten - ich kann das gar nicht oft genug sagen - und die Ausgänge davon abwägen. Bezahlen Sie nicht einfach für 10.000 Views, für eine einzige Werbung auf Google AdWords; holen Sie sich 2.000 Views für jeweils fünf verschiedene Anzeigen und messen Sie, welche davon die meisten Verkäufe bringen. Konzentrieren Sie sich auf die Werbung, die „gewinnt“, aber haben Sie keine Angst davor anderes zu versuchen und weiter zu verbessern. Machen Sie das gleiche Experiment wieder und wieder, bis Sie die effektivste Werbung, die nur möglich ist Online haben. Oben erwähnte ich, dass John Tighe das mit mir so machte, als wir uns für ein Cover entschieden.

Eine weitere Möglichkeit ist eine Technik, die als „A/B testen“ bekannt ist. Diese können Sie in einem Buch von Eric Ries mit dem Namen *The Lean Startup* finden. Es gibt eine ganze Reihe von Firmen, die Ihnen mit dieser Technik helfen können, doch mit etwas Einfallsreichtum und Webdesign-Wissen könnten Sie es auch selbst schaffen so Etwas auf die Beine zu stellen. Die Technik involviert zwei ähnliche Versionen der gleichen Webseite für die Kunden bereit zu stellen - die verfügbaren Produkte sind

die gleichen, aber Design, Layout und Verkaufstext sind auf beiden Seiten unterschiedlich. Der Trick ist zu überwachen, welche der Seiten besser ist, im Sinne Besucher in Käufer umzuwandeln. Dann behält man dieses Design und verwirft das andere.

Letztendlich variieren die genauen Details von dem, was Sie messen und wie Sie es messen bei jedem Unternehmen; das wichtigste ist das Prinzip zu verstehen - testen Sie, messen Sie die Effektivität, verbessern Sie Ihr System entsprechend. Das ist eine Schlüsselfähigkeit für jeden Unternehmer, die er verstehen und nutzen sollte.

In der nächsten Lektion

Jetzt, da wir ein paar der Grundlagen besprochen haben, wie man ein Unternehmen startet, werden die nächsten drei Kapitel die Muttern und Schrauben eines Unternehmens detaillierter besprechen. Genau gesagt möchte ich Ihnen zeigen ein Unternehmen zu führen, das Geld generiert, ohne Ihre gesamte Zeit in Anspruch zu nehmen. In Kapitel fünf sehen wir uns ein paar Grundprinzipien an, die Ihnen helfen ein effizienteres Unternehmen zu führen. In Kapitel sechs werden wir uns dann zwei wichtigen Techniken zuwenden, die ich in meinem Unternehmen benutze - Automatisierung und Outsourcing. Diese Kapitel sind zum Teil für Menschen geschrieben, welche bereits auf dem dritten Level des Unternehmers sind - das Unternehmen steht bereits und läuft, aber sie fühlen sich davon gefangen, wie viel Zeit das Unternehmen in Beschlag nimmt. Diese Kapitel helfen Ihnen ein paar Prinzipien in Ihr Unternehmen einzubauen, was auf lange Sicht die Arbeitszeit, die Sie aufwenden verringern wird und das Unternehmen wird trotzdem gut laufen. Wenn Sie jedoch das Kapitel gelesen haben und ein paar tolle Ideen haben, aber das Unternehmen noch nicht gestartet ist, können Sie gerne weiter lesen - je

früher Sie die Prinzipien und Techniken in Ihrem Unternehmen umsetzen, desto besser; wenn Sie jetzt also schon etwas darüber lernen, wenn Sie noch im Aufbau sind, werden Sie der Konkurrenz bereits voraus sein.

Sie wollen noch mehr über Unternehmens Blaupausen und den freiheitlichen Lebensstil erfahren? Sehen Sie sich meine kostenlosen Trainingsvideos unter <http://www.worklessearnmore.tv/> an.

Ressourcen

Mark Anastasi, *Der Laptop Millionär: Wie jeder seinem Job entkommen und Geld Online verdienen kann* (John Wiley & Sons, 2012) - eine Vielzahl großartiger Ideen, wie man Online Geld verdienen kann.

Michael E. Gerber, *Der E-Mythos unter der Lupe: Warum die meisten Unternehmen nicht funktionieren und was Sie dagegen tun können*, (HaperCollins, 2013) - Ein absolutes Muss für jeden Unternehmer der möchte, dass ein Unternehmen auch ohne ihn läuft.

Dan S. Kennedy, *Wie man Millionen mit seinen Ideen verdient* (Plume, 1996) - Ein brillantes Buch mit massig Unternehmensideen. Wenn Sie oben noch keine Lösung gefunden haben ist dies das Buch für Sie.

Stephen Key, *Eine einfache Idee: Machen Sie Ihre Träume zu einer Lizenzierung Goldmine während andere die Arbeit machen* - ein elementares Buch, wie man die Zeit anderer Leute hebelt und gleichzeitig ein Unternehmen für eine Lizenzierung aufbaut.

Brett McFall, *Wie man im Schlaf Geld verdient: Ein 7 Punkte Plan um sein eigenes profitables Online Unternehmen zu starten* (Wrightbooks, 2008) - Ein großartiges Buch über Information Marketing.

Chad Mureta, *App Imperium: Verdiene Geld, habe ein Leben und lass die Technologie für dich arbeiten* - eine exzellente Übersicht, wie man ein ordentliches Einkommen durch Apps erwirtschaftet - wenn Sie darüber nachdenken, die Lizenzierungs Blaupause aufzunehmen, ist das hier ein Buch, welches sie unbedingt lesen müssen.

David Kord Murray, *Glanz leihen: Die sechs Schritte zur Unternehmerischen Innovation indem man auf die Ideen anderer aufbaut* - eine interessante und wichtige Untersuchung, wie Innovation entsteht, indem man auf die Arbeit derer aufbaut, die es vor uns gemacht haben.

Alexander Osterwälder & Yves Pigneur, *Geschäftsmodell Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer* (John Wiley & Sons, 2010) - Dieses Buch ist die Grundlage, die wir in diesem Kapitel verwenden und es wird auf der ganzen Welt benutzt, um Unternehmern ein systematisches und unternehmerisches Denken beizubringen.

Eric Ries, *Der magere Anfang: Wie ständige Innovationen einen radikalen Erfolg im Unternehmen hervorrufen* - eine sehr detaillierte und informative Einführung in den Prozess, Ihr System zu verbessern und neu zu erfinden, um Ihre Gewinne zu maximieren.

Alexander Sinclair, *Der Dropshipping Führer: Wie Sie Ihr Dropshipping Unternehmen starten ohne das Konzept lernen zu müssen* (Amazon, 2012) - Ein Handbuch, welches sehr in die Tiefe geht, wie man mit Dropshipping Geld verdient.

Robert Skrob, *Das offizielle Handbuch um mit Informations Marketing schnell reich zu werden: Bauen Sie ein Millionen Dollar Unternehmen in 12 Monaten auf* (Entrepreneur Press, 2011) - Eine Schritt für Schritt Anleitung, wie Sie ein Informations Marketing Unternehmen aus dem nichts erschaffen.

Antoine Walker, *Wie ich \$10 Millionen durch Internet Affiliate Marketing verdiene*, (CreateSpace, 2012) - Ein leicht zu lesendes Buch über Affiliate Marketing.

Links

Der Beispiels Unternehmens Blaupausenplan kommt von *Geschäftsmodell Generation* von Alexander Osterwalder und Yves Pigneur - es ist durch Creative Commons Lizenz erhältlich, also können Sie es ruhig herunterladen unter http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/business_model_canvas_poster.pdf [<http://tinyurl.com/bizmodcanvas>] und für Ihre eigenen Projekte verwenden. Dasselbe gilt für die Unternehmens Blaupausen, welche ich mit ihrem Plan erstellt habe!

Zum Schluss können Sie sich die Interviews in voller Länge ansehen, die ich in diesem Kapitel zitiert habe, gehen Sie dazu auf <http://youwillneverworkagain.com/experts/> - dort sind alle aufgeführt und sie sind

zwischen 20 Minuten und einer Stunde lang. Mit Sicherheit finden Sie einige Weisheiten, für welche ich hier einfach keinen Platz mehr hatte.

Zeit: Ihre wertvollste Ressource

“Zeit ist kostenlos aber unbezahlbar. Sie können sie nicht besitzen aber benutzen. Sie können sie nicht behalten aber ausgeben. Wenn sie einmal verloren ist kann man sie nicht zurückbekommen.”

— Harvey MacKay

Wenn Sie dem Ratschlag im letzten Kapitel gefolgt sind, dann sollten Sie jetzt eine Blaupause für Ihr eigenes Unternehmen haben - entweder Sie nutzen eine der vorgefertigten Blaupausen oder Sie füllen eine leere Vorlage mit Ihren eigenen Unternehmensideen aus. Für viele Menschen fangen hier die Probleme an. Sie haben kein Problem damit Ideen für Unternehmen zu haben oder sie sogar zu starten - aber wenn die Unternehmen dann erst einmal laufen, verschlingen sie jede wache Minute Ihrer Zeit. So wird man gestresst, unendlich beschäftigt und nicht fähig das Leben zu leben, welches Sie wollen. Vielleicht machen Sie eine Menge Geld, doch was bringt das, wenn Sie keine Zeit haben es zu genießen?

Hier kommen dieses und die nächsten zwei Kapitel ins Spiel. Ich werde Ihnen zeigen, wie Sie Ihr bereits bestehendes Unternehmen automatisieren, outsourcen und systematisieren, damit es mehr Gewinn abwirft und weniger Ihrer Zeit braucht. Es hört sich zu gut an, um wahr zu sein ist aber absolut möglich. Ich habe es selbst gemacht, dafür aber Jahre von Versuchen und Scheitern gebraucht. Sie bekommen jetzt exakt dieses Wissen, indem Sie ein paar Kapitel eines Buches lesen. Die nächsten zwei Kapitel handeln von den zwei Haupttechniken, die ich benutzte, um das zu erreichen - Automatisierung und Outsourcing - doch dieses Kapitel konzentriert sich

auf die vier Hauptprinzipien, von denen ich denke, Sie sollten sie im Kopf behalten, wenn Sie wirklich nie wieder arbeiten wollen.

Dinge scheitern lassen

Dieses Prinzip hört sich ein bisschen Kontraproduktiv an - wenn Sie erfolgreich sein wollen, ist scheitern doch das Letzte ,was passieren soll oder? Denken Sie mal anders darüber nach. Ich verbrachte Jahre mit Versuchen und Fehlschlägen, um das perfekte System für mein Unternehmen zu erschaffen. Nur durch die ganzen Fehlschläge lernte ich erfolgreich zu sein. Etwas falsch zu machen ist der beste Weg, etwas zu lernen, solange man bereit ist, die Fehler zu analysieren und sicherzugehen, diese nicht zu wiederholen. 90 % aller Geschäfte, die von Unternehmern begonnen werden, scheitern innerhalb der ersten fünf Jahre. Manchmal scheint es nicht so zu sein, doch das kommt nur deswegen, weil wir immerzu die Erfolgsgeschichten hören. Die schlechten Neuigkeiten sind, dass die Chance groß ist, dass Ihr Unternehmen scheitern wird – vielleicht, weil Sie etwas nicht ganz richtig gemacht haben, vielleicht wegen etwas, über das Sie keine Kontrolle haben (selbstverständlich hoffe ich, dass Sie durch lesen dieses Buches Ihre Chance zu Scheitern verringern). Die gute Neuigkeit ist, Sie werden nicht der Einzige sein, also gibt es keinen Grund es persönlich zu nehmen. Stehen Sie wieder auf und versuchen es noch einmal, entweder mit einer neuen Idee, in der Sie die gelernten Lektionen anwenden oder mit einer verbesserten Version Ihres ursprünglichen Plans.

Das Wichtigste ist nicht aufzugeben und sich nicht wegen der Fehler hängen zu lassen. Statt sie als Ende der Straße zu betrachten oder eine Tür, die sich vor Ihnen schließt, denken Sie darüber, als neue Öffnung oder einen Neuanfang - eine Chance zu lernen, zu verbessern und die Dinge

beim nächsten Mal anders zu machen. Wie Malcolm Forbes, der Verleger des berühmten Magazins, sagte „Versagen ist Erfolg, wenn wir daraus lernen“.

Lassen Sie mich Ihnen eine Geschichte aus meinem eigenen Unternehmen erzählen, um den Punkt zu illustrieren. Im letzten Kapitel habe ich Ihnen erzählt, wie ich eine Lizenz für mein Fotographiegeschäft an einen anderen Typen vergeben habe. Kurz darauf bekamen wir einen großen Auftrag der Norwegischen Firma Helly Hansen - und mit groß meine ich ungefähr £100.000 im Jahr. Ich habe meinen neuen Partner seit einiger Zeit mit dem Firmeneigenen Informations Marketing Produkt trainiert, *Die Geheimnisse der 360 Fotografie*, nebenbei noch durch Arbeit mit ein paar anderen Klienten. Doch zu dieser Zeit war ich in San Francisco, weit vom Geschehen entfernt und ich dachte mir es wäre an der Zeit selbst zu laufen und diesen großen Auftrag selbst zu bewältigen. Ich werde auf keine Details eingehen aber natürlich wurden Fehler gemacht und zum Schluss verloren wir den Auftrag. Ich hätte wütend werden können, ich hätte Dinge durch den Raum werfen können, ich hätte sofort unsere Lizenzvereinbarung widerrufen können; doch keine dieser Optionen hätte den großen Auftrag zurück gebracht. Stattdessen berief ich ein Meeting mit ihm ein und wir besprachen, was schief gelaufen war und wie wir aus der Erfahrung lernen können. Im Prinzip musste ich mir sagen, dass obwohl wir £100.000 verloren hatten, mein Partner und ich eine unschätzbar wertvolle Lektion und Wissen bekamen, wie wir uns verbessern konnten. Wir mussten es gut gelernt haben, denn seit diesem Tag haben sich die Dinge unlesbar gut verändert.

Thomas J. Watson sagte einmal „Ich wurde vor kurzem gefragt, ob ich einen Angestellten entlassen würde der einen \$600.000 teuren Fehler gemacht hat. Nein, sagte ich, ich habe gerade \$600.000 Training in ihn investiert. Warum sollte ich wollen, dass er jetzt für jemand anderen arbeitet?“ Er hatte die richtige Idee. Anderen Leuten helfen, mit Fehlern umzugehen und diese auch zu verstehen, verbessert die Arbeit desjenigen immens und fügt der Welt einen Wert hinzu. Die Menschen, denen Sie helfen, werden in Zukunft bessere Arbeiter sein. Zudem werden sie Ihnen gegenüber loyal und enthusiastisch bei der Arbeit sein, weil Sie ihnen geholfen haben sich zu verbessern. Leute anschreien und zerpfücken ist auf der anderen Seite einfach nur destruktiv. Wenn das für andere Leute gilt, dann gilt das auch für Sie - machen Sie sich nicht wegen Ihrer Fehler fertig, denken Sie stattdessen klar darüber nach, was schief gelaufen ist. Dadurch werden Sie in Zukunft viel besser.

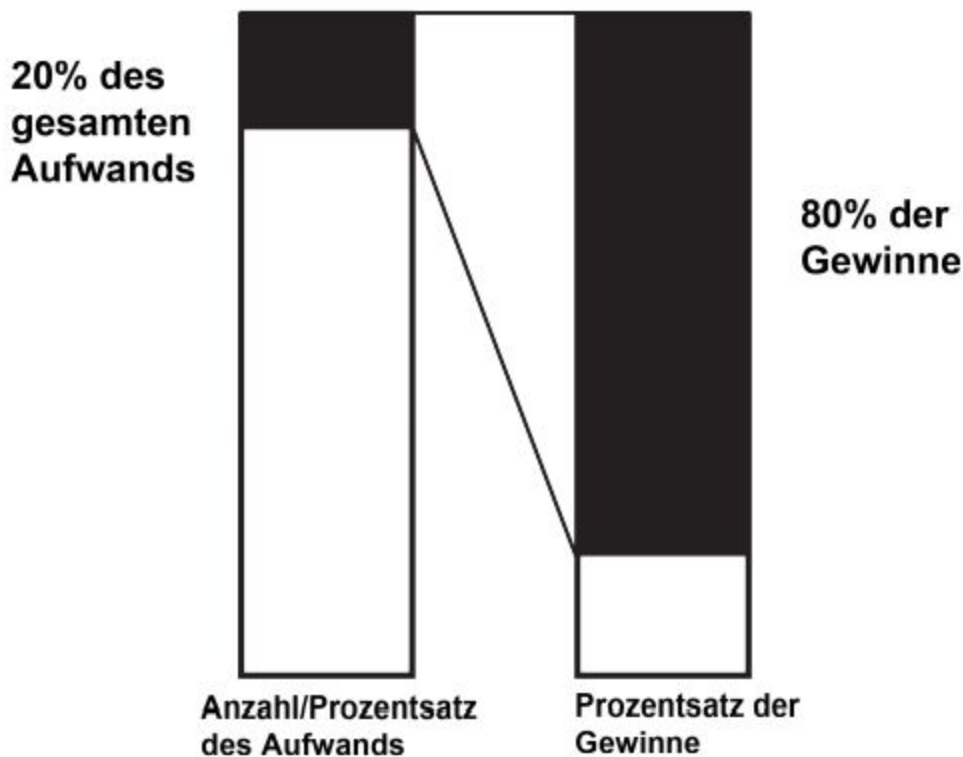
Fehler zu kompensieren ist einer der wichtigsten Fähigkeiten, die ein Unternehmer haben kann, denn man kann nur so viel Erfolg haben, wie man bereit ist Fehler zu machen. Erfolgreich sein heißt Risiken eingehen, und Risiken eingehen heißt es besteht die Chance auf Fehler. Wenn Sie also massiven Erfolg haben wollen müssen Sie die größten Risiken eingehen und gleichzeitig auf die möglicherweise ebenso massiven Fehler vorbereitet sein. Dann müssen Sie bereit sein sich selbst wieder aufzurichten und von vorne zu beginnen.

Das Pareto Prinzip

Das alles ist mit einer weiteren wichtigen Idee verknüpft - dem Pareto Prinzip. Das Prinzip ist nach Vilfredo Pareto benannt, einem Italienischen Wirtschaftswissenschaftler des frühen 20. Jahrhunderts. Er schrieb, dass in den meisten Fällen, die er beobachtet hatte 80 % aller Ergebnisse von nur

20 % des Aufwands kamen - zum Beispiel kamen 80 % der Erbsen aus seinem Garten von nur 20 % der Pflanzen. Im Unternehmen heißt das normalerweise, dass 80 % Ihrer Verkäufe von nur 20 % Ihrer Kunden kommen. Wir könnten aber auch sagen, dass 20 % des Aufwands, welchen Sie jeden Tag in das Unternehmen stecken 80 % der positiven Ergebnisse erzielt. Sie sollten sich darauf konzentrieren, aus was diese 20 % bestehen, wenn Sie Ihr System aufbauen und verbessern - dann sollten Sie sich ausschließlich darauf konzentrieren und die restlichen 80 % zum größtmöglichen Teil automatisieren oder outsourcen.

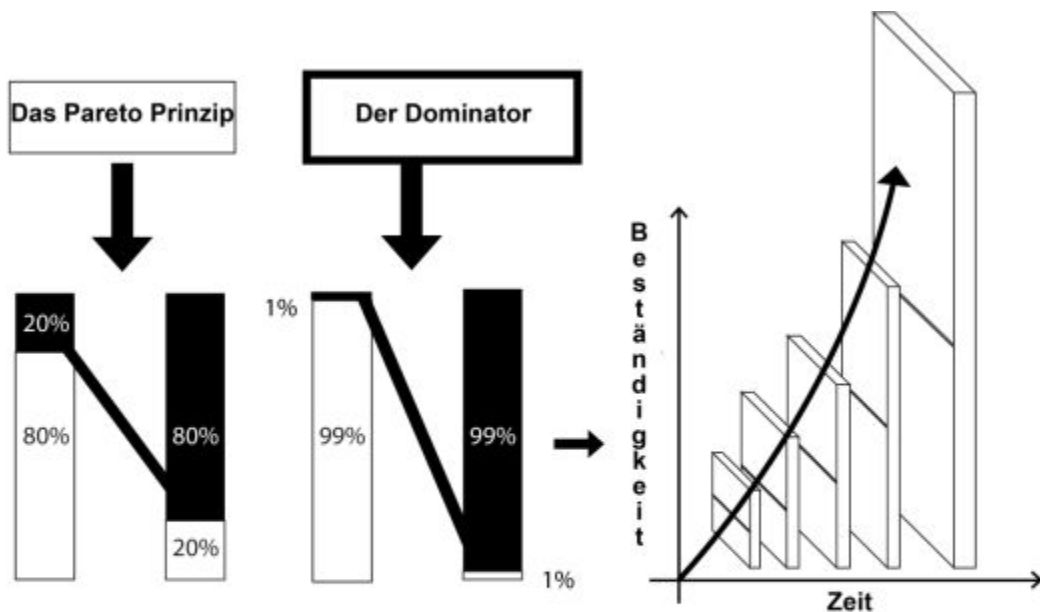
Das Pareto Prinzip



20% des gesamten Aufwands
machen 80% der Gewinne aus

Quelle: 80/20 Prinzip (Bakke, 2013)

Vielleicht hört sich das am Anfang beängstigend an, die Idee 80 % seiner Arbeit an andere Leute abzugeben, die es vielleicht falsch machen. Das Ding ist aber folgendes - Erstens ist das meiste davon Zeitintensives Zeug, welches jede halbwegs gebildete und ausgeglichene Person erfolgreich schaffen kann. Zweitens, wenn Sie es richtig gemacht haben, ist das meiste der Arbeit, die Sie abgeben relativ unwichtig - es ist der Teil der Arbeit, der notwendig ist, aber nur 20 % der Ergebnisse produziert. Selbst wenn die Leute, denen Sie es delegiert haben etwas davon falsch machen, ist der Effekt auf lange Zeit gesehen minimal und leicht zu beheben, indem man besser qualifizierte Angestellte anheuert. In der Zwischenzeit arbeiten Sie an den wirklich wichtigen 20 % und erweitern Ihr Unternehmen zu etwas größerem.



Auf das Dominator Prinzip sollten Sie sich als frisch gebackener Unternehmer konzentrieren. Finden Sie eine Sache, die für Sie funktioniert und dann wiederholen Sie diese mit der Zeit immer beständig bis zur Dominanz.

*Amazon.com verkaufte NUR Bücher in den ersten 5 Jahren. Dann kamen Sie auf die verrückte Idee auch DVD's zu verkaufen!

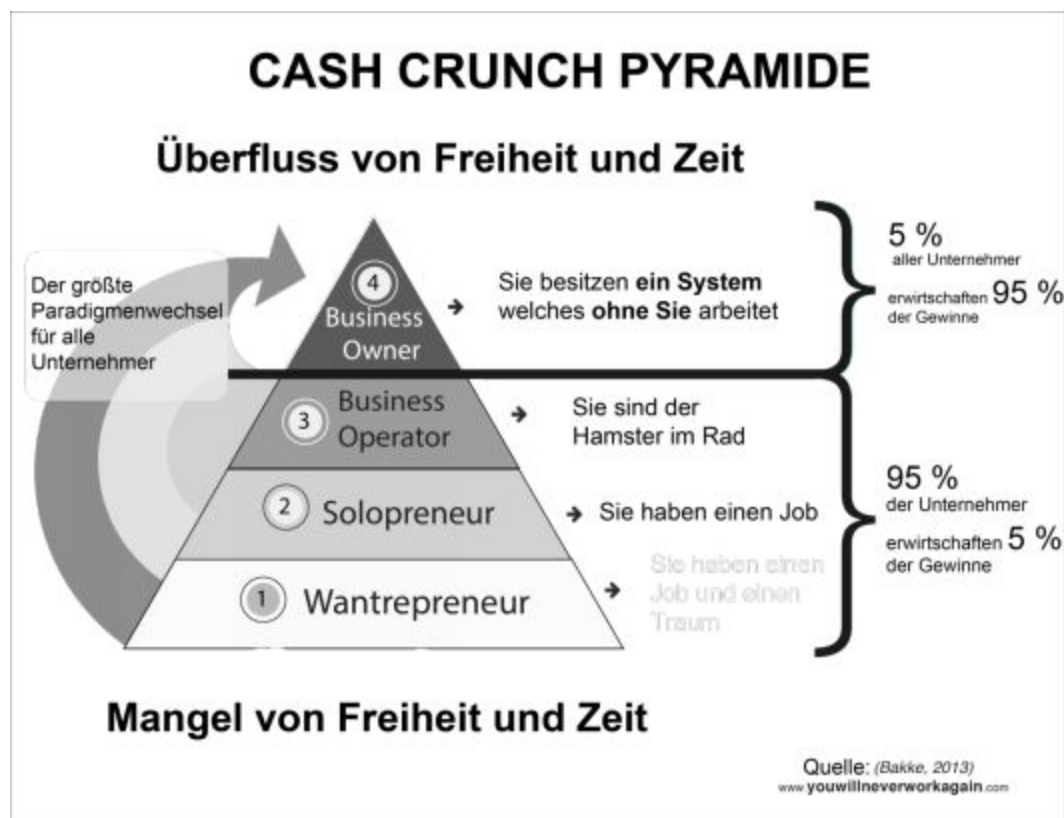
Quelle: (Bakke, 2013)
www.youwillneverworkagain.com

Das Pareto Prinzip verzahnt sich sehr gut mit etwas, dass ich als „Dominator Prinzip“ bezeichne - die Idee, dass Sie eine Sache finden, die Sie extrem gut können und sich darauf konzentrieren, bis Sie die Konkurrenz dominieren. Zum Beispiel verkaufte Amazon in seinen ersten fünf Jahren nur Bücher. Sie waren gut darin Bücher zu verkaufen, wissen, was sie taten und wurden dadurch so dominant im Online Büchermarkt, dass sie sich in andere Branchen verzweigen konnten mit viel geringerem Risiko für ihre Basis. Selbstverständlich muss ich Ihnen nicht sagen, wie gut das dann gelaufen ist. Es ist das Pareto Prinzip in seiner extremsten Form - konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten 1 % in Ihrem Unternehmen. Der Vorteil ist, dass sich Ihre Beständigkeit verzinst. Dies wird auf der rechten Seite des oberen Diagramms gezeigt - durch Konzentrieren auf die eine Sache in der Sie großartig sind werden Sie exponentiell besser darin. Beständigkeit kombiniert mit Zeit wird der Schlüssel zu Ihrem Erfolg sein.

Ich versuche das Ganze noch mit einem letzten Beispiel klarer zu machen. Denken Sie an ein Segelboot - ein riesiges, schweres Objekt. Wenn Sie auf dem Wasser stehen könnten und es von der Seite drücken würden, es würde sich keinen Zentimeter bewegen, egal wie stark Sie sind. Trotzdem kann man das Ruder mit nur einem Finger von einer Seite zur anderen bewegen und - voila! - das Boot bewegt sich sofort mit Leichtigkeit. Das ist die ganze Idee hinter dem Pareto Prinzip - die kleinste Menge Aufwand kann den größten Unterschied machen, wenn es am richtigen Ort angewendet wird. Sie müssen nur herausfinden, was diese Orte sind und Ihre Bemühungen darauf konzentrieren.

Besitze ein System, keinen Job

Im letzten Kapitel habe ich viel über die Wichtigkeit geredet ein System aufzubauen, doch es kann gar nicht genug betont werden - effektive Systeme zum Hebeln der Zeit anderer Menschen aufzubauen ist der Weg, nie wieder zu arbeiten. Ein System aufzubauen heißt, etwas zu besitzen, das ohne Aufwand funktioniert, selbst wenn Sie sich nicht voll damit beschäftigen. Ich würde sogar sagen, ein effektives System aufzubauen ist unsere Pflicht als Unternehmer - wenn Sie kein realisierbares System haben, dass mit der Zeit anderer Leute arbeitet, dann sind Sie kein echter Unternehmer; wenn Ihr Unternehmen stirbt, wenn Sie sterben, stirbt der Wert, den Ihr Unternehmen in der Welt erschafft ebenfalls. Ich möchte Ihnen ein paar Ideen vorstellen, die das wirklich auf den Punkt bringen.

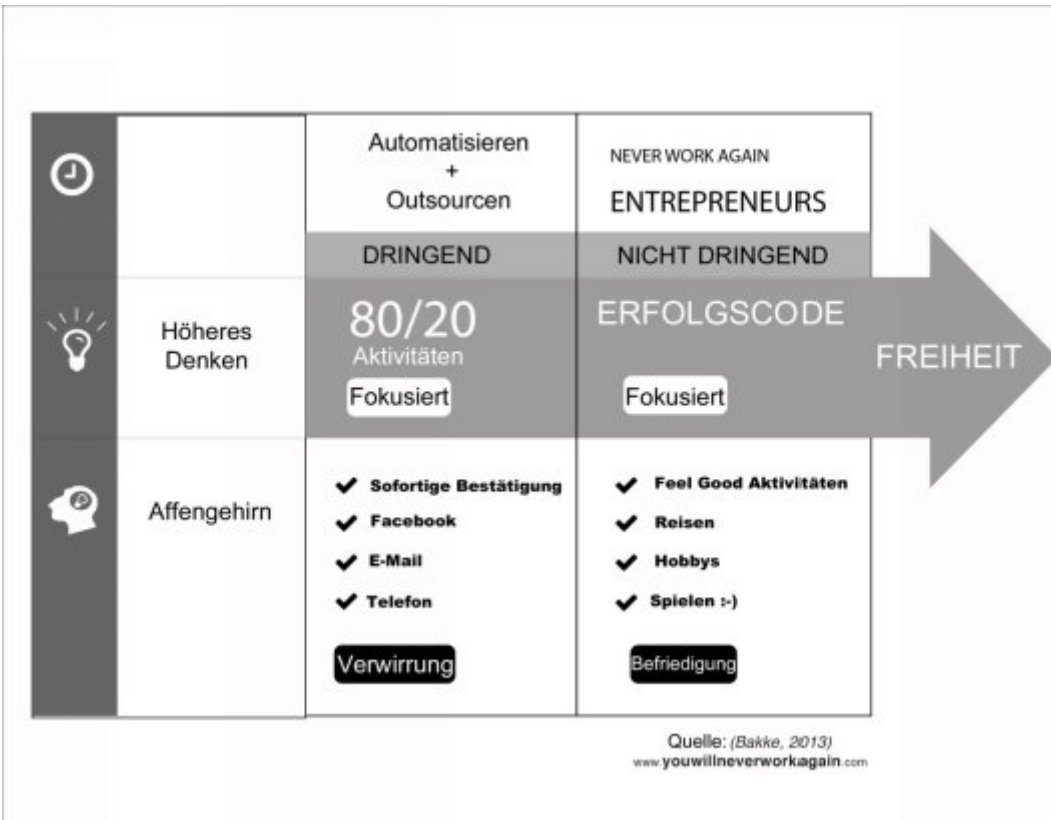


Das ist die Cash Crunch Pyramide und Sie zeigt Ihnen all die verschiedenen Unternehmer, die ich Ihnen in der Einführung vorgestellt habe. Ganz unten

haben wir die Möchtegern Unternehmer, die Leute, die viele Ideen haben aber noch nicht durchgestartet sind. Das letzte Kapitel sollte Ihnen etwas Motivation verliehen haben aus diesem Level aufzusteigen. Auf dem nächsten Level sind die Einzelunternehmer - die, die im Prinzip Selbstständig sind. Sie arbeiten für sich selbst, haben aber keine Angestellten und hebeln die Zeit anderer Leute gar nicht. Wenn sie aufhören zu arbeiten generiert das Unternehmen kein Geld mehr. Das dritte Level sind die Betreiber. Sie haben größere Unternehmen und beschäftigen Angestellte, die Ihnen die Arbeit etwas abnehmen. In der Theorie können sie für ein oder zwei Wochen Ferien machen ohne, dass das Unternehmen zusammenbricht. Das ist aber auch schon alles - wenn sie sich nicht mehr auf die langweiligen, tagtäglichen Aufgaben des Unternehmens konzentrieren, fängt das Unternehmen an zu zerfallen. Die Unternehmen die Betreiber haben sind zu sehr auf ihre eigenen Qualitäten fixiert - sie sind keine Systeme, die bestehen können, ohne jemanden ganz oben, der sich um alles kümmert.

Ich schätze die unteren drei Level der Pyramide machen 95 % aller Unternehmer aus. Sie machen aber nur 5 % aller Gewinne, die durch Unternehmer gemacht werden aus. Keiner von ihnen verdient wirklich mehr als eine durchschnittliche Person, mit einem Job, doch Sie alle haben einen Mangel an Zeit und Freiheit. Sie sind vielleicht sogar weniger frei, als der Typ mit dem langweiligen Schreibtischjob - der kann zumindest nach Hause gehen und die Arbeit bis zum nächsten Tag vergessen, wohingegen die drei Level der Unternehmer sich meistens so fühlen, als ob sie immer arbeiten sollten. Das ist der Grund, warum es massiv wichtig ist an die Spitze der Pyramide zu kommen - ein Unternehmensbesitzer zu werden.

Unternehmensbesitzer mögen oberflächlich gesehen dasselbe wie Unternehmensbetreiber sein. Doch während der Betreiber untrennbar mit dem Alltagsgeschäft seiner Firma verbunden ist, entfernt sich der Besitzer davon. Der Unternehmensbesitzer überwacht ein System, statt ein Teil davon zu sein. Alle einzelnen Rollen im System werden von anderen ausgefüllt. Von den kleinen Dingen wie Telefonanrufe und E-Mails beantworten, bis hin zu großen Dingen wie Bestellungen erfüllen oder Werbematerial erstellen - sie alle werden von Leuten ausgeführt, die wissen, wie sie es machen müssen. Sie sind glücklich damit, im Austausch für ein normales Gehalt. In der Zwischenzeit macht der Unternehmensbesitzer die großen Gewinne, kann das Unternehme leicht vergrößern, indem er mehr Leute einstellt. Dadurch kann er für sie ein Leben, welches sich um die Aufgaben dreht, die sie lieben erstellen. Weil die tagtäglichen Aufgaben des Unternehmens jetzt von anderen erledigt werden ist alles was sie noch tun müssen sicherzustellen, dass alles gut läuft. Leute auf diesem Level der Cash Crunch Pyramide stellen nur etwa 5 % der gesamten Unternehmer dar, bringen aber 95 % des Unternehmensgewinns ein, wegen ihrer Fähigkeit das Unternehmenssystem zu vergrößern und neue Chancen zu nutzen. Vielleicht das wichtigste, sie haben noch dazu eine Menge Zeit und Freiheit, um das Leben zu leben, welches sie sich wünschen. Dort wollen Sie sein und ich ziele darauf ab Sie dorthin zu bringen.



Das zweite Diagramm welches ich Ihnen vorstellen möchte sehen Sie oben. Am Anfang sieht es vielleicht ein bisschen kompliziert aus, aber ich werde es Ihnen erklären - im Prinzip ist es ein Diagramm über Zeitmanagement. Im Wesentlichen können wir unsere ganzen Aktivitäten in zwei Spektren einteilen. Zuerst können Dinge entweder als dringend oder als nicht dringend gesehen werden. Mit dringend meine ich allerdings nicht unbedingt wichtig - etwas das dringend ist, schnappt sich Ihre Aufmerksamkeit und verlangt, dass Sie sich sofort darum kümmern, egal wie wichtig es ist. Alle Dinge die nicht dringen sind, sind solche, bei denen wir fühlen als ob wir sie verzögern oder aufschieben können - selbst wenn sie wichtig sind schreien sie nicht so sehr nach unserer Aufmerksamkeit wie die dringenden Sachen. Am Ende vernachlässigen wir sie dann, wenn wir es nicht schaffen sie in unsere Zeit mit einzubauen. Zweitens können wir Sie in Aktivitäten die unser höheres Denken benötigen, und solche die unser

„Affengehirn“ anregen, einteilen. Dank der Evolution können Menschen ein paar sehr komplizierte Gedankenvorgänge realisieren, weswegen wir auch so viel in all den Zivilisationen erreicht haben; dennoch sind wir immer noch nicht so weit von unseren Affenvorfahren entfernt. In uns befindet sich immer noch ein weniger entwickelter Teil des Gehirns, welcher sich weniger auf abstraktes, begreifendes Denken konzentrieren möchte. Stattdessen fokussiert er sich auf Befriedigung und dem Nachgehen von Impulsen, die sich direkt vor uns befinden. Schauen wir mal was daraus wird und was Sie dagegen tun können.

Links unten im Diagramm sehen wir die Dinge die dringend sind und unser Affengehirn anregen. Dies sind direkte Anreize, die uns jeden Tag vorgesetzt werden welche unseren weniger entwickelten Gehirnteil verwirren und wir deshalb verzweifelt versuchen mitzuhalten. Ich rede von Telefonanrufen, dem „Ping“ einer weiteren E-Mail in unserem Postfach, der Ablenkung durch Bilder von Freunden auf Facebook und so weiter. Sie müssen die Menge an Zeit, die Sie dafür verwenden, reduzieren - ich sage nicht Sie sollten niemals nachlassen, doch das tägliche abarbeiten von Telefonanrufen und E-Mails sollten die Angestellten erledigen und nicht der Unternehmensbesitzer.

Darüber sind Dinge die ebenfalls dringen sind, jedoch eher unser höheres Denken ansprechen. Das beinhaltet Meetings, tägliche Krisen und Probleme abwenden, sowie die Angestellten beschäftigen. Sie denken wahrscheinlich, dass diese Art von Aufgaben zum täglich Brot des Unternehmers gehören. Ich schlage jedoch vor, dass dies der falsche Betrachtungswinkel ist. Bei Aktivitäten wie diesen sollten Sie das oben besprochene Pareto Prinzip anwenden. Bestimmen Sie die 20 % Ihres Unternehmens die den meisten

Gewinn abwerfen und konzentrieren Sie sich darauf, die anderen 80 % legen Sie zur Seite. Sie konzentrieren sich also auf die wichtigen 20 % der Arbeit und Ihre Angestellten erledigen die restlichen 80 %. Ich bin nicht bei jedem Meeting meines Unternehmens anwesend, ich verbringe nicht den ganzen Tag damit meinen Angestellten zu sagen was zu tun ist, und ich versuche die Zeit von allem, was als „Problem“ deklariert ist, zu minimieren. Auf diese Weise heble ich die Zeit der anderen Leute, um mir die rechte Spalte der „dringenden“ Dinge abzunehmen was mir mehr Zeit gibt um mich auf die andere Seite der Gleichung zu konzentrieren - die nicht dringenden Sachen die sonst vergessen würden.

Sehen wir uns das mal an. Rechts unten haben wir die Affengehirn Aktivitäten die weniger dringend sind. Diese beinhalten unsere Hobbys, unsere Reisen, die Zeit die wir mit Spielen verbringen, auf uns Acht geben und mit Freunden sowie der Familie Zeit verbringen. Diese haben oft einen weniger sichtbaren, sofortigen Einfluss, als die ablenkenden Affengehirn Aktivitäten wie E-Mails, Smartphone und Internet. Dennoch sind sie in unserem Leben viel wichtiger. Wenn wir hier fertig sind sollten Sie viel mehr freie Zeit haben, um die Aktivitäten zu genießen, welche Ihren Geist, Körper und Ihre Seele nähren. Darüber haben wir die Aufgaben für das höhere Denken die nicht dringend sind. Diese beinhalten Beziehungsaufbau und Networking, Nachforschungen und neue Geschäftschancen wahrnehmen, Produktentwicklung und Brainstorming, sowie selbstverständlich das Angestelltraining. Wir alle wissen, dass diese Dinge nicht nur wichtig sind, sondern auch einige der erfreulichsten Arbeitsaufgaben - doch wenn wir einer Masse an dringenden Aufgaben gegenüberstehen kann es sehr leicht passieren, dass wir sie auf die Seite schieben und in einer Spirale aus nie endenden Ablenkungen gefangen sind.

Wir haben nie mehr die Zeit um diese wichtigen Aufgaben aufzunehmen, unser Unternehmen wächst niemals über seinen aktuellen Status hinaus und wir befreien uns niemals von der Arbeit. Der Rest dieses Buches ist dafür da, Sie auf den Weg der Freiheit zu bringen - wir reduzieren die Zeit, die Sie täglich für die dringenden Aufgaben aufwenden und geben Ihnen so mehr Zeit für die Freuden des Lebens, sowie die wichtigen Aufgaben die Ihrem Unternehmen helfen zu wachsen.

Weniger ist mehr

Wenn Ihr System effektiv sein soll müssen Sie dieses Prinzip überdenken. Sie motzen vielleicht Ihr Auto auf, doch motzen Sie niemals Ihr Unternehmen auf. Viele Leute assoziieren die Geschäftswelt mit Luxus - extravagante Gebäude, teure Möbel, jede Woche Flüge in der ersten Klasse, diese Art von Sachen. Es ist wahr, in der Vergangenheit und teilweise auch heute noch leben die Leute an der Spitze der Unternehmensleiter auf diese Weise. Doch Sie sind noch nicht an der Spitze der Leiter und wenn Sie jetzt Unmengen an Geld in unnütze Dinge investieren, um so zu tun als ob, werden Sie es nie sein. Ihr System sollte wirklich auf der minimalsten Basis funktionieren, die nur möglich ist, denn auf diese Weise erhalten Sie maximalen Gewinn aus minimalem Aufwand. Jeder \$500 Bürostuhl den Sie kaufen, um den Eindruck von Luxus zu erwecken, kostet Sie extra Stunden an Arbeit die Sie in Gewinngenerierung stecken müssen. Tun Sie das nicht, es ist es nicht wert - Wertschätzen Sie Ihre Zeit über Ihren Stolz. Mein Unternehmen arbeitet minimal - Ich stelle sicher, dass meine Angestellten komfortabel arbeiten können und alles haben, um ihren Job so gut zu machen wie sie können. Doch ich mache mir keine Mühe strahlende

Bürogebäude in den namhaften Innenstädten zu mieten, weil ich weiß, dass ich es nicht brauche. Mein Unternehmen funktioniert perfekt in den kleineren, billigeren Büros. Warum sollte ich also meine Ausgaben um 300 % steigern?

Diese vier Prinzipien sind die Ecksteine meiner Unternehmen - es sind die vier wichtigsten Sachen, die ich versuche im Kopf zu behalten wenn ich ein neues Unternehmen aufbaue. Im nächsten Kapitel sehen wir uns eine Haupttechnik an, die ich benutzt habe, um mich von der Arbeit zu befreien und mein Unternehmen noch effizienter zu machen - ein automatisiertes System aufbauen. Behalten Sie die Prinzipien aus diesem Kapitel im Kopf und Sie werden sehen, dass diese sich auf alles anwenden lassen, was ich als nächstes bespreche.

“Genie ist ein Prozent Inspiration und neunundneunzig Prozent Schwitzen.”
— Thomas Edison

Sie können mehr über meine Tricks, wie Sie Ihre Zeit effizienter nutzen, in meinen Trainingsvideos unter <http://www.worklessearnmore.tv/> erfahren.

Ressourcen

Stephen R Covey, *Die Sieben Angewohnheiten hocheffizienter Menschen: Kraftvolle Lektionen in persönlicher Veränderung* (Free Press, 1989)

Robert Kiyosaki, *Rich Dad, Poor Dad* (Plata Publishing, 2011) – Kiyosaki legt den Unterschied zwischen Menschen die für Geld arbeiten und

Menschen deren Geld für sie arbeitet dar. Ein absolutes Lese-Muss für Menschen die ein System, statt einem Job besitzen wollen.

Rich Koch, *Das 80/20 Prinzip: Das Geheimnis mehr mit weniger zu erreichen* (Nicholas Brealey Publishing, 1997)

Unternehmens Autopilot

“Wir sind, was wir immer wieder tun. Stärke ist also keine Handlung sondern eine Gewohnheit.”

— Aristotle, *Nicomachean Ethics*

(umformuliert in Will Durant's *Die Geschichte der Philosophie*)

Was ist Automatisierung?

Bisher habe ich in diesem Buch versucht eine Sache klarer zu machen als alle anderen. Man muss ein effizientes System entwickeln um das sich Ihr Unternehmen dreht. Ein Unternehmen ist im Prinzip eine Reihe von Prozessen und Handlungen, die Werte für die Kunden und den Unternehmensbesitzer erschaffen sollen. Der Unterschied zwischen einem Unternehmensbetreiber der von der Arbeit gefangen ist und einem Unternehmensbesitzer, welcher davon befreit ist, liegt in der Fähigkeit diese Prozesse in ein System zu verwandeln - also sie zu standardisieren und wiederholbar zu machen. Ein System ist etwas vorhersehbares, etwas in dem die Prozesse und Handlungen immer wieder auf die gleiche Art durchgeführt werden. Der große Vorteil eines solchen Systems liegt darin, dass andere Leute geschult werden können die meisten Prozesse und Handlungen aus denen das System besteht durchführen zu können. Sie sind also frei und können tun was Sie möchten, mit dem sicheren Wissen, dass Ihr Unternehmen weiter funktioniert, selbst wenn Sie nicht ständig ein wachsames Auge darauf haben.

Zudem setzen Sie durch so ein System das Pareto Prinzip in die Tat um - 20 % der Arbeit produziert 80 % der Ergebnisse. Es macht also Sinn Ihr Unternehmen so aufzubauen, dass die anderen 80 % einfach funktionieren und so wenig wie möglich Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Mit einem effizienten System für Ihre Grundprozesse können Sie sich auf die 20 % konzentrieren, die am meisten von Ihrem Input brauchen - Networking, kreatives Denken, Werbung, neue Möglichkeiten zu wachsen finden und natürlich der eigenen Entwicklung Zeit zu widmen.

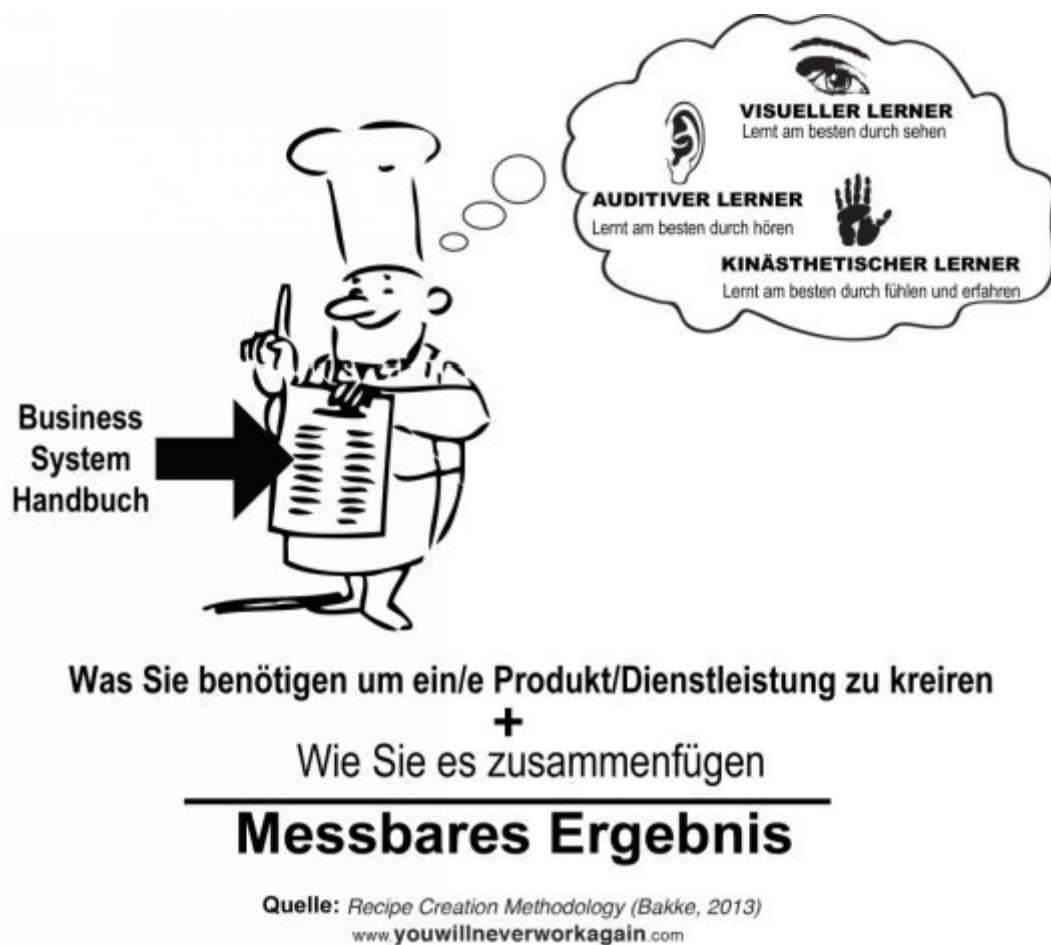
Ein System aufbauen welches die Zeit anderer Leute nutzt ohne dabei ständig Ihre zu benötigen ist das was ich als „Automatisierung“ bezeichne. In diesem Kapitel werde ich eine Reihe Vorschläge bereitstellen, wie Sie das machen können - dies kann auf ein bestehendes Unternehmen angewendet werden, wenn Sie eines haben oder, wenn Sie gerade starten, kann es sehr einfach in Ihre Pläne integriert werden, um sicherzustellen, dass das Unternehmen von Anfang an richtig läuft. Es ist ein Stück harte Arbeit und braucht am Anfang eine Menge vorsichtiges Denken und Planung, doch das ist relativ kurzfristig gesehen. Verglichen mit einem chaotischen und ineffizienten Unternehmen welches Ihre ständige Aufmerksamkeit braucht, ist die kurzfristige Zeit, die Sie in die Automatisierung Ihres Unternehmens investieren, auf lange Sicht definitiv gewinnbringender. Sehen Sie es als verzögerte Belohnung an, was eine gute Sache, sowohl im Leben als auch Ihrem Unternehmen ist - wenn Sie am Anfang disziplinierter sind, werden die Belohnungen größer.



Übung: Der welteinfachste Systemaufbauer

Zuerst denken sich die meisten Unternehmer „Oh Scheiße, ich muss jetzt ein System aufbauen? Dafür habe ich keine Zeit!“. Das ist richtig

und deswegen sollten Sie jemanden finden, der Ihr System für Sie aufbaut. Seine Sie kreativ - da draußen gibt es jemanden, der Ihr System für Sie aufbauen kann. Ich lasse meine Systeme von meinen Angestellten machen, ich baue Sie nicht selbst auf. Selbstverständlich habe ich davor selbst eine Menge Systeme aufgebaut und hier ist der einfachste Weg das zu tun. Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Koch und müssen einem Kunden ein Gericht zubereiten (eine Dienstleistung oder ein Produkt). Was machen Sie?



- Sie fangen an, indem Sie überlegen welche Zutaten Sie für das Gericht benötigen. Wählen Sie einen Prozess in Ihrem Unternehmen bei dem es kein System gibt und schreiben Sie eine Liste mit den

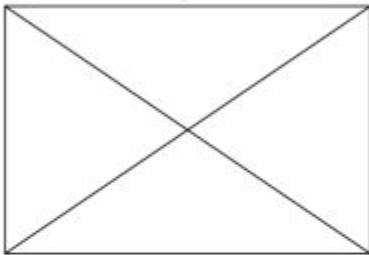
Zutaten die Sie brauchen um Ihre Dienstleistung/ Ihr Produkt zu liefern.

- *Wenn Sie die Liste haben müssen Sie Schritt für Schritt erklären, wie Sie alles in der richtigen Reihenfolge und Kombination zusammenstellen.*
- *Testen und messen Sie die Ergebnisse, um zu wissen ob es gut ist.*

Kochbuchsystem Kreationsmethode

Titel + Einfache Beschreibung

Bild des fertigen Produkts

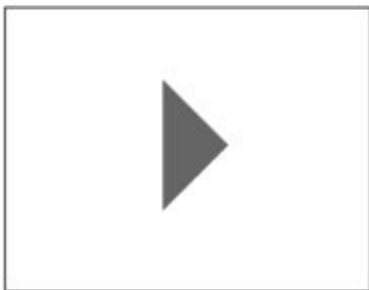


Zutaten:

- Widget
- Widget x 2
- Widget x 4
- usw.
- usw.
- usw.
- usw.

Wie man es zusammen fügt:

- 1) Ersten Schritt aufschreiben
- 2) Zweiten Schritt aufschreiben
- 3) usw.
- 4) usw.
- 5)



Wie Sie das Produkt/ die Dienstleistung dem Kunden servieren;

- 1)
- 2)
- 3)

Was und wie Sie messen (Qualität der Lieferung)

- 1)
- 2)
- 3)

Anleitungsvideo

*Eine einfache Bildschirm- oder iPhoneaufnahme reicht.
Sie wollen keinen Award gewinnen...

*Voila! Sie haben gerade Ihr erstes System für Ihr Unternehmen erschaffen.
Ich habe oben ein hilfreiches kleines Rezeptblatt bereitgestellt, damit Sie es*

auch bei Ihrem Unternehmen anwenden können. Suchen Sie sich einfach den Zeitaufwändigsten Teil Ihres Unternehmens, oder einen, den Sie eher nicht machen möchten und arbeiten Sie einen Plan aus, wie man dafür ein System erstellen könnte. Wenn Sie erst einmal genügend Rezepte erschaffen haben, werden diese zu Ihrem Unternehmenshandbuch. Dieses Dokument ist das Rückgrat von allem, was Sie in Ihrem Unternehmen machen. Es macht jede einzelne Person ersetzbar, denn basierend auf dem Handbuch kann jeder die Arbeit von jedem machen. Es wird Ihnen auch eine Menge Zeit in Bezug auf Training sparen - ohne dieses Dokument müssen Sie die Zeit aufwenden, um neue Angestellte zu trainieren. Es ist eine lästige Arbeit, es zu erstellen - denken Sie aber an all die Zeit, die Sie sich in der Zukunft sparen. Je besser das Rezeptbuch für Ihr Unternehmen ist, desto mehr Freiheit werden Sie haben.

Ich spreche außerdem über diese Übung in einem meiner kostenlosen Tutorials unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>



Sehen Sie sich das obere Diagramm an, es zeigt die Vorteile Ihr Unternehmen zu automatisieren und die Zeit anderer Leute zu multiplizieren. In dieser Pyramide sind Sie an der Spitze - darunter sind Ihre Angestellten, Ihre Lieferanten und Subunternehmer sowie die CEO's Ihrer Unternehmen. Jeder von ihnen trägt einen kleinen Teil seiner eigenen Zeit in das Unternehmen, was Ihnen einen monetären Vorteil verschafft. Ihre Angestellten setzen am meisten Zeit ein und durch Sie verdienen Sie wahrscheinlich auch das meiste, weil ihre Gehälter fest sind aber Ihr Einkommen durch die Leistungen des Unternehmens bestimmt wird. Ihre Produkte, egal ob physische Güter oder digitale Produkte, werden von Lieferanten, Subunternehmern und Selbstständigen gemacht - deren Zeit wird statt Ihrer genutzt, doch Sie machen Gewinn, wenn die Produkte verkauft werden. Dann gibt es noch die CEO's die wegen ihrer Fähigkeiten mehr Geld als die anderen in der Pyramide verdienen. Sie bringen aber

immer noch Zeit und Aufwand auf, damit alles gut läuft. Wie Sie auf der linken Seite der Pyramide sehen können arbeiten sich Zeit und Geld hoch bis zum Unternehmensbesitzer. Freiheit bedeutet letztendlich Geld und Zeit - die Zeit anderer Leute wird Ihr Geld.

Angewohnheiten

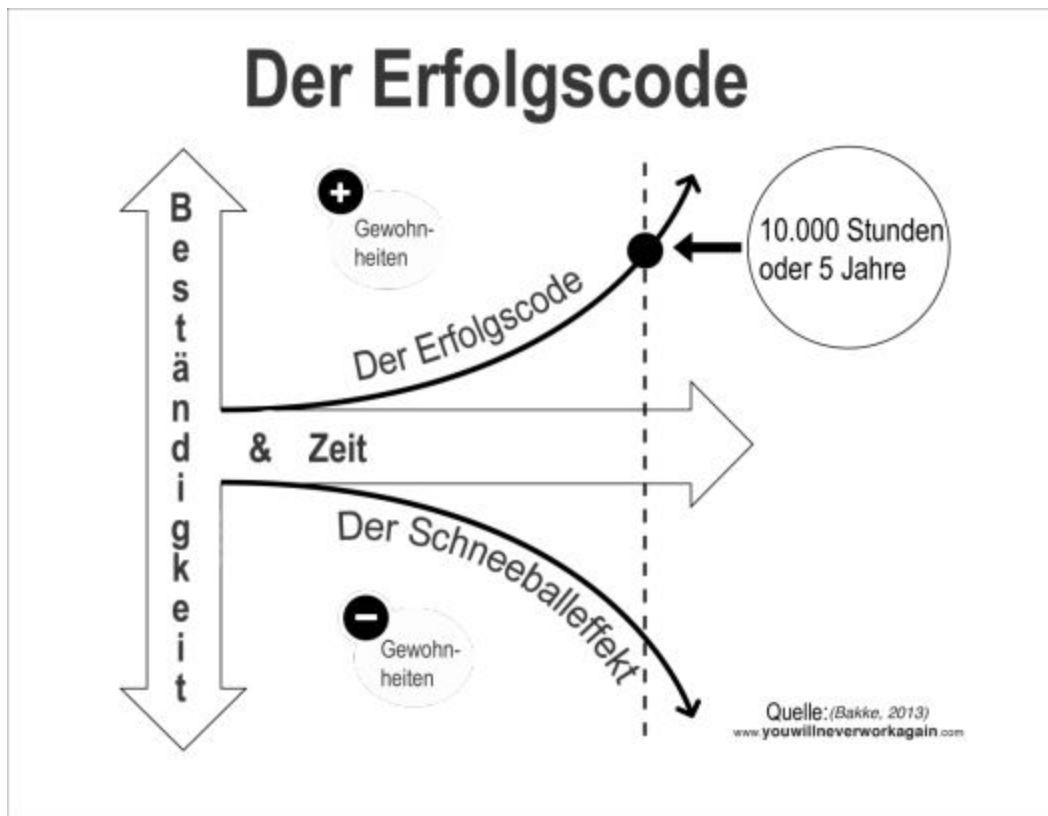
Das wichtigste Element eines langzeitigen Erfolgs sind Angewohnheiten. Angewohnheiten sind die kleinen Handlungen, die wir regelmäßig wiederholen, die aber scheinbar nur einen kleinen Effekt haben. Doch dieser Effekt summiert sich mit der Zeit zu etwas wichtigerem. Normalerweise denken wir über unser Leben in „großen Momenten“. Der Großteil unseres Lebens besteht jedoch aus kleinen Handlungen und kleinen Entscheidungen, welche einem größeren Ganzen zuspiesen. Hier ist ein Beispiel - wenn Sie einmal die Londoner U-Bahn gesehen haben, wissen Sie es gibt viele Rolltreppen, die Sie von der Oberfläche zu den verschiedenen Plattformen bringen. Die meisten Menschen stehen auf diesen Rolltreppen still auf der rechten Seite. Ich jedoch gehe, auf der sich bewegendem Rolltreppe, auf der linken Seite rauf oder runter. Aus irgendeinem Grund ist das nichts, was ich als schwer oder ermüdend empfinde - es sind ja schließlich nur ein paar Schritte. Wenn ich jetzt 100 Treppenstufen pro Tag wegen dieser kleinen Angewohnheit gehe, dann komme ich schon auf 36.500 Schritte mehr, als die Leute die nur auf der rechten Seite stehen, auf dem Weg zum Fitnessstudio. Das gibt mir ein gesünderes Herz und ein glücklicheres Alter. All das, wegen einer kleinen Angewohnheit, die so unbedeutend scheint, während ich es mache. Die kleinen Dinge summieren sich.

Ein weiteres Beispiel ist das des Zinseszinses, welcher das „Achte Weltwunder“ genannt wird. Wenn Sie \$10.000 auf ein Sparbuch legen, verdienen Sie Jahr für Jahr mehr, auch wenn die Zinsrate gleich bleibt. Ihre Angewohnheiten sind das gleiche - sie verzinsen sich. Kleine Entscheidungen, die Heute und an jedem Tag der folgt getroffen werden, werden mit der Zeit eine große Auswirkung auf Ihr Leben haben. Zum Beispiel beschwerten sich viele Leute darüber, nicht genug Zeit zu haben, um Bücher zu lesen. Wenn Sie aber 10 Seiten pro Tag lesen (5-10 Minuten) sind das schon 3650 Seiten im Jahr. Das sind 12 Bücher im Jahr!

Genau wie Sie sich der größeren Entscheidungen in Ihrem Leben bewusst sein sollen - wie zum Beispiel sich überlegen was einen glücklich oder unglücklich macht und was Ihr wahrer Weg ist - sollten Sie sich auch der kleineren Entscheidungen im Leben bewusst sein. Lenken Sie Ihre Angewohnheiten in eine Richtung, die zu Ihrem Glück beiträgt. Das heißt nicht, dass man sich immer „perfekt“ verhalten muss, es bedeutet nur, dass man sich dem was man tut bewusst sein soll - vielleicht stehen Sie lieber auf der rechten Seite der Rolltreppe, weil Sie den Komfort der Treppe den leichten gesundheitlichen Vorteilen des Treppensteigens vorziehen. Das ist in Ordnung, aber machen Sie es, weil Sie sich bewusst dazu entscheiden, statt einfach durch das Leben zu schlafwandeln.

Es wird geschätzt, dass es etwa 90 Tage oder 13 Wochen dauert, um eine neue Angewohnheit zu verinnerlichen. Das heißt Angewohnheiten, die zuerst schwierig erscheinen werden, zu Ihrer zweiten Natur werden, wenn Sie Ihre Willenskraft nutzen, um sie 90 Tage lang durchzuführen. Wenn die Veränderungen in Ihren Angewohnheiten zu einem glücklicheren, gesünderen Leben führen, sind diese neunzig Tage Willenskraft und Schwierigkeiten unzweifelhaft den Aufwand wert. Es ist wieder einmal eine

verzögerte Belohnung - Sie fühlen vielleicht keine direkten Vorteile der Veränderung, doch mit der Zeit werden Sie sie spüren. Darum ist die „Rückwärtslücke“ Übung, die wir in Kapitel zwei gemacht haben so wichtig, um Ihnen zu helfen, die Schritte und Verbesserungen, die Sie schon durchgemacht haben, zu erkennen und zu feiern.



Das Diagramm oben zeigt was ich meine. Angewohnheiten zu erschaffen benötigt Beständigkeit und Zeit - Sie müssen immer wieder das gleiche machen und Sie müssen es regelmäßig machen. Wenn Ihre Angewohnheiten positiv sind, arbeiten Sie jedes Mal in Richtung Erfolg, wenn Sie sie durchführen. Irgendwann werden diese positiven Angewohnheiten zu einem Teil Ihres Lebens – etwas, das Sie so natürlich machen wie atmen. Ich habe die 10.000 Stundenmarke auf dem Diagramm markiert, welche Malcom Gladwell als Punkt bezeichnet, an dem Sie ein

„Ausreißer“ werden. Jemand der besonders gut in einer bestimmten Aktivität ist. Jedes Mal, wenn Sie Ihren positiven Angewohnheiten folgen, bewegen Sie sich auf diesen Punkt zu und selbst wenn Sie ihn niemals erreichen, gehen Sie zumindest in die richtige Richtung. Seien Sie sich gleichzeitig der schlechten Angewohnheiten bewusst - wenn Sie immer wieder schlechte Angewohnheiten wie Ausschlafen, ungesund essen, Fernsehen schauen und so weiter ausleben, dann werden sich diese auch verzinsen und Sie auf eine Abwärtsspirale bringen - oder wie ich es nenne, einen „Schneeballeffekt“ erzeugen. Vieles davon ist Allgemeinwissen, aber das Problem ist, dass es nicht allgemeine Praxis ist - wir wissen, wir sollten gute Angewohnheiten haben und wir wissen, dass wir unsere schlechten loswerden sollten, doch nur die wenigsten von uns machen das. Wenn mehr Leute das machen würden, wären sie um einiges erfolgreicher.

Ein weiteres Beispiel wie Angewohnheiten entstehen und wie sie Erfolg bringen - Ich habe zuvor über meine Meditationübungen geredet und all die Vorteile, die sie mir gebracht haben - aber das ist eine Angewohnheit, wie viele andere und es hat Zeit gebraucht diese bewusst aufzubauen. Wie die meisten Menschen habe ich nicht täglich meditiert. Als ich mich also dafür entschied, dass Meditation mir helfen könnte, musste ich bei Null anfangen. Das hieß ich musste aufhören darüber nachzudenken es zu machen und stattdessen wirklich machen; und es bedeutete auch es täglich zu machen, selbst wenn es sich wie eine Zwangsarbeit oder eine Irritation anfühlte. Es gab Zeiten, da fühlte sich das tägliche meditieren wie eine Ablenkung von meiner Arbeit an; es schien, als ob es mir keine Vorteile brachte und ich könnte es einfach ohne negative Konsequenzen weglassen. Doch durch Willenskraft und ständige Erinnerung an mich selbst, welche Vorteile ich mir davon erhoffte, wurde es eines Tages zu einem weiteren Teil meiner

Routine, so natürlich wie Zähne putzen; es wurde ein Teil meiner täglichen Routine, was mir große Vorteile gebracht hat, wie wir bereits besprochen haben.

Hier sind ein paar Hilfestellungen, wie Sie Ihre Angewohnheiten leichter ändern können:

- **Freundeskreis.** Sie definieren sich durch die Menschen, mit denen Sie sich umgeben und jenen, mit welchen Sie sich regelmäßig austauschen. Stellen Sie also sicher, dass Ihr Freundeskreis ähnliche Interessen wie Sie hat. Wenn Sie eine bestimmte Angewohnheit ändern wollen könnten Sie einen Freund überzeugen es zur gleichen Zeit zu tun, um sich gegenseitig zu unterstützen; oder Sie finden eine neue Gruppe von Menschen, die an dieser Angewohnheit interessiert sind und verbringen Zeit mit diesen. Zum Beispiel wenn Sie jeden Tag Laufen möchten, um Ihre Gesundheit zu verbessern, holen Sie sich einen Freund dazu und teilen Sie die Vorteile - oder finden Sie eine Laufgruppe in Ihrer Stadt und verbringen Zeit mit Gleichgesinnten, die Sie dabei unterstützen Ihre Ziele zu erreichen.
- **Tagebuch.** Schreiben Sie jeden Tag den Fortschritt jeder Angewohnheit auf, die Sie ändern möchten. Wenn Sie jeden Tag laufen wollen, schreiben Sie auf wie weit, wo Sie gelaufen sind und am wichtigsten, wie Sie sich dabei gefühlt haben. Das ist nicht nur eine gute Idee, um seine Gedanken zu organisieren, sondern auch, wenn man sich später daran zurück erinnert. Ist Ihnen heute nicht nach laufen? Schauen Sie in Ihr Tagebuch und erinnern Sie sich

daran, wie gut Sie sich gestern nach dem Laufen gefühlt haben - plötzlich sind Sie viel motivierter es wieder zu tun.

- Machen Sie Sachen sichtbar. Wenn Sie Sachen sichtbar machen ist es wahrscheinlicher, dass Sie sie auch umsetzen. Behalten Sie einen visuellen Hinweis in Ihrer Nähe, um Sie an Ihre neuen Angewohnheiten zu erinnern. Für einen Läufer könnte das so etwas Einfaches wie Schweißbänder sein, oder die Laufschuhe mitten in den Weg stellen, sodass Sie jedes Mal darauf stoßen, wenn Sie aufstehen, um etwas anderes zu tun. Sie erinnern sich dann „Ja richtig, heute muss ich noch Laufen gehen“.

Diese drei Techniken kann man auf alles anwenden, nicht nur Laufen - was auch immer Ihre neuen Angewohnheiten sind, werden Sie Bestärkung erfahren, wenn Sie mit den richtigen Leuten zusammen sind, Ihre Gedanken nieder schreiben und Sachen sichtbar machen.

Hier sind meine täglichen Angewohnheiten, die für mich sehr gut funktionieren; allerdings verbessere ich ständig meine Angewohnheiten, also könnte Sie sich verändert haben, wenn ich Sie treffe! Die erfolgreichsten Menschen der Geschichte, wie Benjamin Franklin, haben schon immer verstanden, dass gute Angewohnheiten haben und beständig sein der Schlüssel zum Erfolg sind. Sie sollten jetzt inspiriert sein das gleiche zu tun! Ja, es dauert seine Zeit, um diese Angewohnheiten auszuführen und ich könnte diese Zeit stattdessen auch in kurzfristige Arbeitsziele wie mehr Kunden investieren - doch ich sehe diese Angewohnheiten als Langzeitinvestment in mich selbst, als einen Kostenpunkt ein Unternehmer zu sein. Es ist fast wie eine

Unternehmensausgabe, um mich selbst gesund und am Boden zu halten. Die Zeit, die ich investiere ist zumindest für mich gerechtfertigt, weil ich es auf lange Sicht sehe.

Ihr Unternehmen hat auch Angewohnheiten

Also wie betrifft das Verstehen unserer persönlichen Angewohnheiten Ihr Unternehmen? Wie wir schon besprochen haben ist Ihr Unternehmen eine Reihe von Prozessen, die zusammen in einem System gruppiert sind. Diese Prozesse und die Handlungen dafür werden täglich wiederholt, genau wie Ihre persönlichen Angewohnheiten. Wenn die Prozesse (oder Angewohnheiten) die richtigen sind, werden sie Geld einbringen; wenn sie es nicht sind, werden sie kein Geld einbringen und müssen verändert werden - genau wie Ihre persönlichen Angewohnheiten geändert werden müssen, wenn Sie nicht richtig für Sie sind und Ihnen nicht die Ergebnisse liefern, die Sie sich wünschen. Zudem überschneiden sich die Angewohnheiten Ihres Unternehmens mit Ihren persönlichen Angewohnheiten - Sie sollten Ihr Unternehmen so aufbauen, dass ein System entsteht, welches für Sie am besten funktioniert und Sie dadurch maximale Werte erschaffen, wo Sie hingehören; und Sie sollten Ihr tagtägliches Leben so entwerfen, dass es Angewohnheiten einschließt, die Ihnen helfen Ihre Freiheit zu erreichen und gleichzeitig Ihr Unternehmen zu führen. Ein Beispiel, wie ich meine Angewohnheiten entworfen habe, damit sie zu mir passen: Ich fange nicht vor 10:30 an zu arbeiten, was mindestens anderthalb Stunden später ist, als ein „normaler“ Arbeitstag. Warum? Weil ich davor nicht besonders gut arbeite - der frühe Morgen ist nicht gerade meine „optimale Arbeitszeit“. Mein ganzes Leben lang sagen die Leute,

„Erlend du bist morgens immer so schlecht gelaunt“. Ich bin nicht wirklich schlecht gelaunt, morgens ist nur einfach nicht meine optimale Arbeitszeit und deswegen mag ich es nicht, Sachen zu machen, die sich wie Arbeit anfühlen. Stattdessen meditiere ich, mache mir selbst einen grünen Smoothie, trainiere ein bisschen und lese manchmal zehn Seiten eines Buches, um den Weg für den Tag zu bereiten - wenn ich dann anfangen zu arbeiten bin ich erfrischt, glücklich und effektiv. Unten erkläre ich ein paar Schlüsselangewohnheiten für Ihr tägliches Arbeitsleben, die Ihnen diese Freiheit ermöglichen werden.



Übung: Optimale Arbeitszeit

Sind Sie ein Morgenmensch oder ein Nachtmensch? Seien Sie ehrlich mit sich selbst wenn Sie diese Fragen beantworten:

- *Springen Sie morgens aus dem Bett?*
- *Brauchen Sie morgens Zeit um in die Gänge zu kommen, sprich, sind Sie eher gemächlich?*
- *Wann am Tag sind Sie am meisten im Flow?*
- *Wenn Sie Ihre Arbeitszeit frei wählen könnten, wann wäre diese?*
- *Mögen Sie es ins Bett zu gehen?*

Wir alle haben unseren eigenen Biorhythmus und unsere Art, wie wir arbeiten. Wir sollten daher aufmerksam auf diese hören, um unsere Effizienz zu maximieren. Das ist meistens nicht möglich, wenn man einen normalen Bürojob hat - Sie müssen nach dem Rhythmus von jemand anderem leben - aber das ist einer der großen Vorteile ein Unternehmer zu sein, Sie können Ihre eigenen Stunden festlegen und endlich dem folgen, was Ihr Geist und Ihr Körper wirklich brauchen.

**Vergessen Sie nicht, sich diese Übung unter
<http://youwillneverworkagain.com/exercises/> anzuschauen**

Doch zuvor möchte ich die vielleicht wichtigste Angewohnheit erwähnen - Sie sollten regelmäßig etwas Zeit aufbringen, um darüber nachzudenken, ob Ihr Unternehmenssystem gut funktioniert. Sie müssen sich etwas Zeit nehmen, um kreativ und logisch darüber nachzudenken, wie Ihr Unternehmen funktioniert und wie die Systeme darin verbessert, sowie effizienter gemacht werden können. Ich habe in Kapitel vier gesagt, dass Testen und Verbessern mit zu den wichtigsten Teilen gehören, wenn man ein neues Unternehmen aufbaut. Selbstverständlich gilt das genauso, wenn Ihr Unternehmen erst einmal steht - es gibt immer etwas, das verändert oder verbessert werden kann, oder etwas Ineffizientes kann weggelassen werden. Doch Sie werden nie in der Lage sein, diese Dinge zu erkennen, wenn Sie sich nicht etwas Zeit nehmen und bewusst über sie nachdenken. Das ist es, was wir als „Endlosschleifen Denken“ bezeichnen - immer wieder Dinge verfeinern, testen und dann wieder verfeinern, um Ihr Unternehmen und Sie in bester Form zu halten.

Machen Sie dies zu Ihrer ersten Angewohnheit - Machen Sie sich nächste Woche etwas Zeit in Ihrem Terminkalender frei, um über Ihr Unternehmenssystem nachzudenken und wie dies verbessert werden kann. Sie wollen in dieser Zeit alles so haben, wie Sie am besten denken können. Wenn Sie alleine sein müssen, um kreativ zu denken, sagen Sie das Ihren Angestellten oder Ihrer Familie, damit diese Sie nicht stören; Wenn Sie am liebsten Ihre Geschäftsideen mit einem Partner oder Kollegen besprechen, dann holen Sie sich diese Person mit an Bord. In der Theorie kann diese

Zeit einmal alle paar Tage oder sogar nur einmal in der Woche sein, doch wird es am effektivsten funktionieren, wenn Sie sich regelmäßig 15 Minuten am Tag dafür Zeit nehmen. Das gibt Ihnen die Möglichkeit die Handlungen des Tages zu analysieren solange sie noch gut im Gedächtnis sind und zudem diese „Denkzeit“ zu einer guten Angewohnheit machen - erinnern Sie sich, es dauert neunzig Tage, um eine neue Angewohnheit wirklich zu verinnerlichen. Es wäre sinnlos, wenn ich Ihnen jetzt vorschlagen würde, dass Sie sofort für die nächsten neunzig Tage jeden Tag 15 Minuten frei machen, weil Sie das nicht tun werden - aber nehmen Sie sich diese Zeit in der nächsten Woche und sehen Sie selbst, wie viele Vorteile Ihnen das bringt. Ich schätze am Ende der Woche wird es bereits so nützlich gewesen sein, dass Sie es in der Woche darauf wiederholen werden. Und dann in der Woche danach, und der danach, und...bevor Sie es merken, haben Sie es schon neunzig Tage oder länger gemacht und haben eine neue, unglaublich nützliche Angewohnheit - eine die sowohl Ihnen als auch Ihrem Unternehmen nutzt.



Übung: 7X Gehirnfitnessstudio

Setzen Sie jetzt gleich in Ihrem Terminkalender mindestens 15 Minuten Denkzeit jeden Tag, für eine Woche an. Wenn Sie einen Unternehmenspartner, Angestellte oder Familie haben, die diese Zeit unterbrechen könnten, sagen Sie ihnen, dass Sie diese Zeit alleine brauchen, um Ihr Unternehmen zu verbessern (oder fragen Sie sie, ob sie mitmachen wollen falls Sie Ideen gerne mit anderen besprechen). Jetzt - machen Sie es! Vergessen Sie nicht Ihre Ideen zu notieren, wenn diese Ihnen einfallen, damit Sie sie nicht vergessen. Erinnern Sie sich auch daran, dass

Sie stärker im Denken über Ihr Unternehmen und im Identifizieren von Schwächen und Chancen werden, je mehr Sie üben.

Falls Sie eine kleine Struktur brauchen um die Sie Ihr Denken aufbauen können, habe ich sieben Schlüsselfragen zusammengestellt, über die Sie regelmäßig nachdenken können. Sie können daraus Ihr „Sieben Tage Gehirnfitnessstudio“ machen, wenn Sie in jeder Denkzeit eine davon durchgehen. Sie könnten die Fragen aber auch nur als Führung nutzen, um Ihre eigenen Fragen und Ihre eigene Denkweise zu entwerfen. Wenn Sie sich hinsetzen und jeden Tag über eine dieser Fragen tiefgehend nachdenken, werden Sie anfangen mehr Geld zu verdienen.

- *Was sind die größten Probleme beim Gegenübertreten mit Kunden und wie kann ich sie auf eine Art lösen, die niemand sonst hat?*
- *Wie kann ich mein Unternehmen glätten und meine Ausgaben minimieren - wie kann ich „den Mist loswerden“?*
- *Welche Fehler habe ich kürzlich gemacht und was habe ich daraus gelernt?*
- *Was waren kürzlich meine größten Errungenschaften - komme ich meinen Langzeitzielen näher und muss ich die Art wie ich über sie denke noch einmal überdenken?*
- *Gibt es Sachen im Unternehmen, die nicht gemessen werden, aber gemessen werden könnten - um sicherzustellen, dass ich weiß, was der Gewinn jedes Investments meiner ganzen Aktivitäten ist?*
- *Sitze ich zu sehr in der Komfortzone und welche Handlungen kann ich durchführen, um mich selbst in die Gefahrenzone zu*

bringen?

- *Was mache ich, dass unangenehm oder Zeitintensiv ist und von jemand anderem erledigt werden sollte - was kann ich delegieren oder outsourcen?*

Ich bespreche diese Übung in einem meiner Videotutorials unter <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Ein schnelles Beispiel wie die Denkzeit bei mir funktioniert - indem ich ein paar Gedanken für meine Unternehmenssysteme aufwendete erkannte ich, dass ich viel zu viel Zeit damit verbrachte Rechnungen zu kontrollieren und zu organisieren. Durch Erkennen des Problems konnte ich nach einer Lösung suchen und habe eine neue Software eingesetzt, die den Prozess sehr automatisiert und digitalisiert hat. Das spart mir anderthalb Stunden in der Woche. Hört sich nicht nach viel an. Denken Sie aber einmal daran, wie sich das mit der Zeit verzinst. Wenn Sie sich anderthalb Stunden in der Woche sparen sind das in einem Jahr schon 78 Stunden - das sind mehr als drei ganze Tage, die Sie mit etwas Sinnvollerem oder auch nichts tun verbringen könnten.

Im Rest des Kapitels werde ich drei Angewohnheiten ansprechen, von denen ich denke, dass sie die wichtigsten sind, die man kultivieren kann, wenn man sein Unternehmenssystem verbessern, sowie Ihre Arbeitszeit in der Zukunft verringern möchte. Diese Angewohnheiten sind Delegieren, Messen und Abschalten. Diese Dreifaltigkeit der Angewohnheiten gibt Ihnen die Freiheit, sich auf sich selbst und Ihre Leidenschaften zu konzentrieren, statt den ganzen Tag jedes kleine Detail Ihres Unternehmens zu testen. Um dieses Kapitel abzuschließen werde ich kurz einige nützliche

zeitsparende Programme ansprechen, die ich benutzte, um meine Unternehmen noch weiter zu automatisieren und mir noch mehr Zeit zu sparen.

Delegieren oder Ertrinken

Der wichtigste Teil der Automatisierung ist es, ein System aufzubauen, welches für Sie funktioniert. Jedes System welches voraussetzt, dass Sie einen Großteil seiner Schlüsselhandlungen durchführend, wird Sie am Ende nur müde, gestresst und unglücklich machen. Sie werden permanent Probleme lösen, Krisen abwenden und allgemein jede Arbeitsstunde dafür aufwenden müssen, nur damit das Unternehmen weiter läuft. Wenn Sie in die tagtäglichen Aufgaben Ihres Unternehmens involviert sein müssen, dann besitzen Sie einen Job; stattdessen sollten Sie die Zeit anderer Leute hebeln und ein System besitzen, welches von anderen Leuten geführt wird, was Ihnen erlaubt sich auf die wichtigeren Sachen zu konzentrieren.

Das heißt delegieren oder einfach die Mehrheit Ihrer Aufgaben an andere Leute weitergeben. Dies kann für Unternehmer eine sehr schwierige Sache sein - sie neigen dazu das Unternehmen als ihr „Baby“ zu sehen und vertrauen es daher anderen nur ungern an. Wenn Sie jedoch Ihr Ziel der Freiheit erreichen möchten, statt in einem selbstständigen Job versklavt zu sein, dann ist es von entscheidender Wichtigkeit diese Dinge abzugeben. Delegieren oder Ertrinken.

Ein weiterer Vorteil des Delegierens, neben der Tatsache Ihr Unternehmen effizienter und Ihr Leben leichter steuerbar zu machen, ist der Langzeitwert, den Ihr Unternehmen erschaffen kann. Sie bauen ein Unternehmen, um Geld zu verdienen und in John Warrillow's Buch *Gebaut um verkauft zu*

werden erklärt er, dass ein Unternehmen welches sich nur um eine Schlüsselfigur dreht weniger Wert ist, als ein Unternehmen welches auf einem System aufgebaut ist, das von jedem kopiert werden kann. Ein Unternehmen was sich nur wegen Ihrem persönlichen Talent und Einsatz über Wasser hält, ist keine verkaufbare Anlage - Sie sind auf dem zweiten oder dritten Unternehmerlevel und keiner wird Ihr Unternehmen kaufen wollen, da die Chance groß ist, dass es Auseinanderfallen wird, sobald Sie weg sind. Ein Unternehmen in dem Sie lediglich der Besitzer und Überwacher eines Systems sind und die tagtäglichen Aufgaben von anderen Leuten erledigt werden ist viel wertvoller - das ist das vierte Level des Unternehmertums und Menschen wollen diese Art von Unternehmen, weil es eine viel stärkere Garantie ist, dass alles weiterhin gewinnbringend ist, auch wenn Sie bereits in Richtung Sonnenuntergang segeln und tun, was Sie tun wollen. Merken Sie sich, dass die größten Reichtümer der Welt durch den *Verkauf* eines Unternehmens gemacht wurden, nicht durch den *Betrieb*.

Wenn Sie meinem Vorschlag folgen, dann sollten Sie täglich ein paar Minuten aufbringen, um über Ihre Systeme nachzudenken und wie Sie sie verbessern können. Eine der besten Sache, die Sie mit dieser Zeit anstellen können, ist über die vergangenen Dinge nachzudenken, die Sie Heute bewältigt haben und sich selbst zu fragen - musste ich das tun oder hätte ich es an jemand anderen delegieren können, mit den gleichen Resultaten? Sie müssen nicht unbedingt gleich eine Person haben an die Sie es delegieren können - Sie können immer jemanden Ihrer aktuellen Angestellten finden oder später jemanden einstellen - doch Sie sollten sich überlegen ob es überhaupt möglich ist, dass jemand anders die Arbeit mach, die Sie machen. Wenn die Antwort ja ist, delegieren Sie es.

Das ist das große Prinzip dahinter - wenn etwas delegiert werden kann, dann sollten Sie es auch delegieren. Die richtige Person dafür zu finden dauert vielleicht ein bisschen, doch es wird sich auszahlen, wenn Sie dadurch mehr freie Zeit haben. Die richtige Person wird je nach Umfang und Komplexität variieren. Zum Beispiel gibt es einige Aufgaben, die bestimmtes Wissen voraussetzen, weswegen ich diese an meinen persönlichen Assistenten in Nordamerika delegiere. Andere Dinge erfordern andere Fähigkeiten und diese gebe ich dann an meinen persönlichen Assistenten auf den Philippinen weiter. Selbst kleinere Aufgaben können an andere mittels Webseiten wie Fiverr (<http://fiverr.com/>) delegiert werden, wenn sie nicht so viel Arbeit erfordern, dass dafür ein neuer Angestellter eingestellt werden muss. Wenn Sie dann eine Aufgabe an jemand anderen delegieren, messen Sie wie gut das geht und bestimmen so, ob Sie es der richtigen Person gegeben haben.

Delegieren kostet zumindest am Anfang Geld, da Sie andere Leute dafür bezahlen Ihre Aufgaben zu erledigen. Dies kann neue Unternehmer aus dem Rennen werfen, besonders wenn man „den Mist weglässt“ und Ausgaben auf ein Minimum reduziert. Doch die extra Kosten der Delegation werden bald von der extra Effizienz wieder eingeholt. Nehmen wir als Beispiel die Buchhaltung - selbst wenn Sie nur ein kleines Unternehmen haben, sollten Sie nicht Ihre eigene Buchhaltung machen - es dauert Stunden und Sie sind einfach nicht so gut oder so effizient darin, wie ein professioneller Buchhalter. Viel wichtiger, selbst wenn Sie es so gut könnten, wie ein professioneller Buchhalter, ist es nichts, auf was Sie Ihre Zeit und Energie konzentrieren sollten - Sie können es delegieren, also sollten Sie das auch tun. Das Geld mit welchem Sie den Buchhalter bezahlen, wird mehrfach von der extra Zeit die Sie erhalten bezahlt, Zeit, die Sie den Aktivitäten

widmen können, die Ihr Unternehmen wachsen lassen - Ihre Systeme verfeinern, neue Chance wahrnehmen, Beziehungen mit Zulieferern und Geschäftspartnern aufbauen, und so weiter. Auf diese Art bezahlen Sie für die Zeit der anderen Leute, um Ihr Unternehmen zu verbessern, damit die ganzen Vorteile der Arbeit zu Ihnen zurückkommen. Oder Sie nutzen die freie Zeit, um Ihr Leben zu genießen und Ihren Leidenschaften zu folgen - es gibt keinen Preis, den man dafür veranschlagen könnte.

Denken Sie an Delegieren im Sinne von „wu wei“ - nichts tun. Versuchen Sie nicht sich überall einzumischen und alles in Ihrem Leben oder Unternehmen kontrollieren zu wollen, denn auf diese Weise werden Sie sich selbst kaputt machen. Lassen Sie stattdessen die Dinge fließen - delegieren Sie die Arbeit an jemand anderen und lassen es ihn zu Ende bringen. Wenn sie scheitern ist das nicht das Ende der Welt und Sie können aus Ihren Fehlern lernen und beim nächsten Mal jemand besseren finden, an den Sie die Aufgaben delegieren. In der Zwischenzeit konzentrieren Sie sich auf die Bereiche, für die Sie am besten geeignet sind, in denen Sie den größten Wert erschaffen und bei dem Sie den geringsten Widerstand fühlen - die Bereiche der Arbeit und des Lebens in denen Sie den größten „Flow“ fühlen. Bleiben Sie bei dieser Arbeit und delegieren Sie alles andere.

Messen

“Was gemessen wird, wird geführt, und was geführt wird, wird erledigt.”

— Keith Cunningham

Wenn eines Ihrer Hauptunternehmensziele ist „die Säge zu schärfen“ - das heißt kontinuierlich die Unternehmenssysteme zu verfeinern - dann ist eine der wichtigsten Angewohnheiten, die Sie sich aneignen müssen, alles zu messen. Messen erlaubt Ihnen zu sehen, was effizient arbeitet und was nicht, es erlaubt Ihnen die aktuellen Stärken und Schwächen Ihres Systems zu erkennen und die Dinge entsprechend zu verfeinern. Denken Sie an Ihr Unternehmen, als wäre es ein Flugzeug. Sie sind der Pilot und die Dinge, die Sie messen sind alle vor Ihnen im Cockpit. Das Flugzeug soll sich, wie Ihr Unternehmen, nach vorne bewegen, ohne große Intervention des Piloten; doch der Pilot muss die Daten verfolgen, die er vor sich sieht und das Flugzeug entsprechend korrigieren, um sicherzustellen, dass die Reise ruhig verläuft.

Der Vorteil, den Sie gegenüber einem Piloten haben ist der, dass der Pilot das alles sehr ernst nehmen muss - wenn er einen Fehler macht könnten hunderte Menschen sterben. Sie können es etwas spielerischer handhaben (je nachdem in welchem Unternehmen versteht sich). Wenn Sie etwas falsch machen verlieren Sie ein bisschen Geld und fangen wieder da an wo Sie aufgehört haben - und die Fehler können eine Lernerfahrung sein, die Sie in der Zukunft effektiver machen. Weil die Einsätze sehr niedrig sind, können Sie die Messungen behandeln, als ob Sie ein Spiel spielen - Sie suchen sich einen bestimmten Parameter aus, den Sie messen wollen, schreiben auf wie gut er sich für eine Woche oder einen Monat verhält und versuchen dann einen Weg zu finden, um Ihren „Highscore“ zu knacken.

So gut wie alles ist messbar, im Leben und im Unternehmen. Gerade weil wir Heutzutage Zugriff auf die verschiedensten Apps und Softwareprogramme haben. Sie können Ihre Schlafmuster messen, Ihre

Kalorien- und Nährstoffaufnahme, Ihr Training, Ihre Unternehmensproduktion, den Erfolg Ihrer Werbung und wie lange spezifische Aufgaben andauern. Die meisten der Apps und Programme zum Messen und Verfolgen sind sehr einfach zu benutzen und brauchen sehr wenig Zeit, wenn man sie erst einmal eingerichtet hat. Ich habe am Ende des Kapitels eine Liste der nützlichsten aufgestellt.

Abkoppeln

Eine Sache die wir oft in den Medien hören ist, dass wir vernetzter sind, als jemals zuvor. Das ist eine gute Sache für Unternehmen und erlaubt uns auf einem globalen Markt zu jeder Zeit, Tag und Nacht, egal wo wir sind zu arbeiten. Zu einem gewissen Maße ist das wahr, doch man könnte genauso gut sagen, wir sind auf manche Art zu sehr vernetzt. Mit Smartphones, Tablets und Laptops können wir unsere E-Mails checken und zu jeder Tageszeit Anrufe beantworten. Wir haben nie die Chance „abzuschalten“, wie wir es noch vor fünf oder zehn Jahren konnten. Dadurch fühlen wir uns am Ende, als ob wir permanent in der Arbeit sind – E-Mails lesen beim Frühstück, bevor wir schlafen gehen, und so weiter - das ist mit Sicherheit nichts, was die Qualität unseres Lebens verbessert.

Sie müssen fähig sein, ab und zu mal abzuschalten. Wenn Sie permanent mit Ihrem Unternehmen verbunden sind, wie können Sie sich dann jemals frei fühlen? Der Schlüssel ist eine Kommunikationshierarchie aufzustellen - das heißt, viel von der Kommunikationsarbeit an andere Leute zu delegieren. Erinnern Sie sich, dass alles was delegiert werden kann auch delegiert werden sollte - und viele der E-Mails, die wir schicken und Telefonanrufe, die wir jeden Tag machen, können an andere weitergegeben werden oder zumindest für eine kleine Weile aufgeschoben werden. Das

Endergebnis ist dabei, das gleiche, wie immer beim delegieren - Sie haben mehr Zeit, um sich selbst zu widmen oder den wichtigsten 20 % Ihres Unternehmens.



Das Prinzip, welches ich für diese Kommunikationshierarchie verwende heißt „Stapeln“. Es heißt einfach die einzelnen, spezifischen Aufgaben aufzuschieben, statt Sie mehrmals am Tag zu wiederholen. Nach meiner Panikattacke zum Beispiel, wurde ich zu einer Art Gesundheitsfanatiker und fing an die verschiedensten Nahrungsergänzungsmittel zu nehmen, um meine Gesundheit zu verbessern (Ich war nicht mehr krank, seit ich meine Gesundheitsgewohnheiten radikal verändert habe, aber das ist eine andere Geschichte). Doch es war wirklich nervig, jeden Morgen fünf bis sechs Tablettendosen zu öffnen, eine Pille heraus zu nehmen, den Deckel wieder darauf schrauben und so weiter. Stattdessen habe ich mir eine kleine Box geholt mit verschiedenen Fächern und fülle jetzt alle 14 Tage einmal jedes Fach auf - alles was ich jetzt noch tun muss ist, ein Fach zu öffnen und all meine Tabletten sind fertig vor mir. Indem ich die Tabletten für zwei Wochen auf einmal vorbereitete, spare ich mir jetzt fünf Minuten jeden Tag, die ich für das Auf- und zuschrauben der Deckel gebraucht hätte. Wie bei allen Angewohnheiten summiert sich die gesparte Zeit auf und die Vorteile verzinsen sich.

E-Mails vernichten

Durch „stapeln“ von gleichen Aufgaben und diese dann alle zu selben Zeit ausführen, erledigen Sie Sachen schneller und effizienter. Das gilt auch für Ihre Kommunikation - wenn Sie E-Mails und Anrufe immer dann bearbeiten, wenn Sie ankommen, verbringen Sie den ganzen Tag damit von ihnen unterbrochen zu werden. Legen Sie stattdessen eine Stunde pro Tag fest, in der Sie alle Kommunikationen erledigen und Sie werden feststellen, dass Sie viel effizienter dabei werden und sich schneller den wichtigen Dingen widmen können. Mit dem sicheren Wissen, dass Sie für den Rest des Tages keine weiteren E-Mails beantworten müssen.

Ich beantworte meine E-Mails also nur für eine Stunde am Tag. Wenn mir jemand eine E-Mail schickt, fünf Minuten nachdem die Stunde vorbei ist, muss diese bis zum nächsten Tag warten. Ich habe ein Autorespondersystem eingerichtet, welches den Leuten erklärt, warum ich nicht sofort antworte, wenn sie mir eine E-Mail schicken, inklusive Kontaktinformationen für wirkliche Notfälle. Das hat gleich zwei Vorteile - erstens verstehen die Leute, dass ich nicht unhöflich bin oder sie ignoriere, weil ich ihnen erkläre, dass dies meine Angewohnheit ist und ich meine guten Gründe dafür habe; zweitens konditioniert es die Leute mich nicht wegen jeder Kleinigkeit zu fragen. Wenn jemand mir ein paar Mal eine E-Mail geschickt hat und diese Antwort bekam ist es weniger wahrscheinlich, dass er mich auf kleine, leichtfertige Dinge anspricht - meine Angestellten werden zuerst versuchen Probleme selbst zu lösen, bevor Sie mich kontaktieren; und meine Klienten und Kunden werden direkt an die Leute weitergeleitet, die ihnen sofort helfen können. Manchmal hänge ich auch eine „oft gestellte Fragen“ Sektion an die E-Mail, um häufig auftauchende

Fragen zu beantworten. Und die Notfall Kontakt Information? Kaum jemand benutzt diese und die meisten Leute sind fähig, den Unterschied zwischen einer wirklich dringenden Situation und etwas, das bis Morgen warten kann, zu unterscheiden. Ein Beispiel für meinen Autoresponder finden Sie unten.

Hallo!

Für Fragen über:

**3sixty* 360 Fotographie - stiansen@3sixty.no*

[Klicken Sie hier für eine FAQ über 360 Fotographie](#)

**3sixtyfactory* Bildbearbeitungsdienst - ramms@3sixtyfactory.com*

[Klicken Sie hier für eine FAQ über 360 Bildbearbeitungsdienste](#)

**YouSpin* 360 Software - brigitte@3sixtyfactory.com*

[Klicken Sie hier für eine FAQ über 360 Software](#)

Wegen hohem Arbeitsaufkommen beantworte ich E-Mails zurzeit nur um 13:00 GMT (oder Ihre Zeitzone). Wenn Sie dringend Hilfe brauchen, die nicht warten kann, schreiben Sie mir auf meine Mobilnummer +47 930 27 786. Vergessen Sie nicht mir Ihre E-Mail-Adresse mitzuteilen, damit ich Ihnen antworten kann.

Danke für Ihr Verständnis, für diesen Schritt zu mehr Effizienz und Effektivität. Es hilft mir Sie besser zu betreuen.

Viele Grüße

Erlend

Eine weitere Sache, die man im Kopf behalten sollte, wenn man sich mit E-Mails beschäftigt ist, das „Wenn/Dann“ Prinzip. Grundsätzlich heißt das, wenn Sie Ihre E-Mails zu einer bestimmten Zeit jeden Tag bearbeiten, gehen Sie sicher, dass Sie sich die Hin und Her Kommunikation sowie Erklärungen sparen, indem Sie zu sich selbst sagen: „WENN ich das gut genug erkläre DANN wird die Person, der ich schreibe keine weiteren Fragen haben; WENN ich unklar schreibe und Dinge unerklärt lasse, DANN muss ich noch mehr E-Mails schreiben, wenn die Person Klarheit haben möchte“. Das im Hinterkopf, nehmen Sie sich einen Moment Zeit und lesen was Sie geschrieben haben und ob Sie es verständlicher ausdrücken können, statt einfach nur „senden“ zu klicken, sobald Sie fertig sind. Ja, das heißt jede einzelne E-Mail dauert eine Minute länger, aber es wird die Gesamtheit der E-Mails durch Effizienz verringern.

Ein Telefonanruf pro Tag

Telefonanrufe und allgemeine Arbeitsemails gehen alle über meine persönliche Assistentin auf den Philippinen. Ich habe meine Mailbox so

eingrichtet, dass die Leute auf meine E-Mail weitergeleitet werden:

„Hallo, hier ist Erlend’s Mailbox. Der beste Weg Erlend zu erreichen ist per E-Mail unter erlend@mroutsource.com. (Ihr Name) hört zurzeit seine Voicemail nicht ab und deswegen ist E-Mail der schnellste Weg, Ihn zu erreichen. Haben Sie einen schönen Tag.“

Dies konditioniert Ihre Kunden und Angestellten darauf Ihnen E-Mails zu schicken, anstatt Sie anzurufen.

Das macht die Dinge für mich noch einfacher, weil es bereits die unnötigen oder Zeitverschwenderischen Nachrichten abfängt - meine PA erstellt am Ende des Tages eine Liste der E-Mails und Telefonanrufe, die ich beantworten muss und der Aufgaben, die ich erledigen muss. Sie packt alles, was ich wissen muss in eine einzige kurze E-Mail - das bedeutet, ich muss keine Zeit verschwenden, jede noch so kleine Nachricht zu lesen, die mir geschickt wird und ich kann mehr Zeit damit verbringen, eine angemessene Antwort zu verfassen.



Übung: Smartphone, Dummes Handy.

Dies ist eine Übung die mit unserem Über-Vertrauen in Technologie und den möglichen Kehrseiten auf unsere Freizeit verknüpft ist. Wenn Sie gerade eine Kommunikationshierarchie aufbauen, kann es schwer sein, sich von den ganzen E-Mails fernzuhalten, weil Ihr Smartphone die ganze Zeit piept und Ihnen sagt, dass Sie eine neue Mail haben. Es gibt eine große Versuchung, nur kurz nachzusehen, ob es etwas wichtiges ist - treten Sie nicht in diese Falle! Es ist ineffizient und es ist verschwendete Zeit, die Sie in bessere Dinge einsetzen könnten - jeder weiß, dass Sie ihm

zurückschreiben werden, weil Sie einen Autoresponder eingerichtet haben und Ihr PA erstellt eine Liste der Leute, die Sie zurückrufen müssen. Also hören Sie auf, alles herauszuschießen, weil Sie alle fünf Minuten auf Ihr verdammtes Handy schauen!

Eine Art sicher aus dieser Angewohnheit herauszukommen ist es, zurück zu einem „dummen Handy“ zu gehen. Manche Leute werden vor Schreck zurückweichen, bei der Idee technologisch zurück zu gehen, doch mal im Ernst, neben E-Mails checken (was Sie jetzt nicht mehr als einmal am Tag machen) bringt Ihnen das Smartphone irgendeinen Wert für Ihr Leben? Zeit im Internet verschwenden, Spiele spielen, Apps ausprobieren...? OK, vielleicht bin ich jetzt ein bisschen extrem und es gibt berechnete Anwendungen, die ein Smartphone ausführen kann. Ich bin jedoch immer noch der Meinung, es ist es Wert eine Woche ohne zu probieren, selbst wenn es nur darum geht, dass Sie beweisen, dass es geht.

Diese Übung ist also einfach - wechseln Sie einfach für eine Woche zurück zu einem dummen Handy und sehen, wie das Ihre Produktivität verändert. Wenn Sie weniger schaffen, weil Sie tatsächlich die Features brauchen, die ein Smartphone hat, nehmen Sie es wieder; doch in vielen Fällen glaube ich, dass Sie mehr schaffen, ohne diese Ablenkung. Versuchen Sie es und sehen Sie selbst.

**Ich spreche über dieses Problem in einem Tutorial unter
<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>**

Das tägliche Update

Ein weiterer Trick ist mit Angestellten verbunden, die mir Zwischenberichte geben. Anstatt, dass meine Angestellten mich mehrmals täglich kontaktieren, um mir zu erzählen, was Sie machen, welche Probleme sie haben, was sie von mir brauchen und so weiter; Ich bestehe darauf, dass sie mir einmal täglich am Arbeitsende einen Bericht liefern. Diese tägliche E-Mail muss nur drei Punkte beinhalten:

1. Was sie heute gemacht haben.
2. Welchen Problemen standen sie gegenüber.
3. Welche Fragen haben sie an mich.

Das sind alle Informationen, die ich brauche, um Herr der Lage in meinen Unternehmen zu sein und zu wissen, was ich machen muss, damit alles gut läuft - und ich brauche ungefähr zwei Minuten, um es zu lesen, vielleicht weniger. Das ist ein exzellenter Weg, Zeit zu sparen und seine Kommunikation zu vereinfachen.



Übung: Kommunikationshierarchie

Für diese Übung müssen Sie Ihre eigene Kommunikationshierarchie aufbauen, um die Zeit, die Sie für E-Mails und Anrufe benötigen, zu verringern. Es gibt drei Schritte um das zu machen, je nach den Spezifikationen Ihres Unternehmens.

Schritt eins: Richten Sie einen Autoresponder ein. Das kann gemacht werden, egal wie weit Ihr Unternehmen schon fortgeschritten ist und erschafft die gute Angewohnheit E-Mails nur einmal täglich zu beantworten. Wie man es genau macht variiert je nach E-Mail Anbieter, doch Sie sollten klare Anweisungen auf deren Hilfeseiten finden können.

Was in Ihrem Autoresponder sein sollte - nun ja ich habe Ihnen meinen gezeigt, den Sie als Startpunkt nutzen könnten, doch Sie können eigentlich alles sagen, solange Sie höflich und professionell bleiben. Das Wichtigste, was ich betonen möchte ist, dass sie an einem baldigen Punkt eine Antwort erhalten und, dass Sie das System nutzen, um Ihre Effizienz zu steigern und Ihre Servicequalität zu erhöhen.

Schritt zwei: Delegieren Sie Kommunikationspflichten. Wenn Sie bereits einen persönlichen Assistenten haben, ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, um die meiste Kommunikationsarbeit an ihn weiterzugeben. Meine PA nimmt meine Anrufe entgegen und filtern meine E-Mails, um mir jeden Tag einen schnellen Zwischenbericht zu liefern, wem ich antworten muss, dann schaffe ich das alles auf einmal. Sie könnten Ihren PA oder VA auch bitten, bereits E-Mail Vorlagen vorzubereiten oder Gesprächspunkte für Telefonanrufe zu machen, falls deren Sprachkenntnisse gut genug sind. Wenn sie nach einem VA auf den Philippinen mit guten Englischsprachkenntnissen suchen, können wir Ihnen unter hello@mroutsource.com helfen.

Schritt drei: Der tägliche Bericht. Wenn Sie noch andere Angestellte außer Ihrem PA haben, bringen Sie sie dazu, mit Ihnen via täglichem Bericht zu kommunizieren, anstatt jedes Mal eine E-Mail zu schicken, wenn ein Problem auftaucht. Erinnern Sie sich, deren Bericht sollte drei Dinge enthalten: Was haben sie Heute gemacht, welchen Problemen sind sie gegenüber gestanden, und ob sie Fragen an Sie haben. Wenn Sie Ihre Angestellten in diese Angewohnheit bringen, werden sie wahrscheinlicher versuchen Probleme zuerst selbst zu lösen, anstatt sich auf Sie zu verlassen und Sie werden eine beträchtliche Menge an Zeit sparen.

Um mehr über Kommunikationshierarchien zu erfahren gehen Sie auf <http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Bevor Sie dieses Kapitel mit ein paar der nützlichen Gadgets und Softwareprogrammen, die ich nutze, um mein Unternehmen zu automatisieren beenden, vergessen Sie nicht, dass Sie mehr über diese Tipps, Tricks und Werkzeuge zur Automatisierung mit meinen kostenlosen Trainingsvideos lernen können: <http://www.worklessearnmore.tv/>.

Ein paar nützliche Gadgets

- Fujitsu Scan Snap - Mein vertrauter Scanner war schon auf der ganzen Welt mit mir und ich verreise nie ohne ihn.
- JamBox - Mini-Lautsprecher, die sich wunderbar über Bluetooth anschließen lassen. Ein weiteres Gadget, was man unbedingt unterwegs dabei haben sollte.
- Kindle/iPad - Ihre alles-in-einem Bibliothek und Werkzeug für alles andere.
- MacBook Air - Starke und robuste Hardware, sowie Software für den Laptop Unternehmer, der viel Zeit beim Reisen und in Coffeeshops verbringt.

Nützliche Software

Um dieses Kapitel über Automatisierung und Zeitsparen zu beenden, möchte ich noch ein paar Softwareprogramme erwähnen, die meinen Tag effizienter machen und mir erlauben weniger zu arbeiten.

- Screenflow (<http://www.telestream.net/screenflow/>) & Camtasia (<http://www.techsmith.com/camtasia.html>) – super Aufnahmesoftware mit der man Videos und Bildschirmaufnahmen machen kann. Ich finde das sehr nützlich, weil es oft einfacher ist, etwas mit reden als mit aufschreiben zu erklären. Also nehme ich mich selbst auf, wie ich Dinge erkläre und schicke es direkt an die relevanten Personen oder lade Sie gleich bei YouTube als „nicht gelistetes“ (privates) Video hoch und verschicke den Link. Dies kann genutzt werden, um einen Blogpost zu diktieren, damit einer Ihrer Angestellten diesen niederschreibt; um bestimmte Prozesse neuen Mitarbeitern zu demonstrieren; oder um Meetings aufzunehmen, damit sich Ihre Angestellten dieses später ansehen können.
- Skitch (<http://evernote.com/skitch/>) – wenn Sie oft mit Entwickler Webseiten arbeiten und kleine Veränderungen, Ihrem Entwickler demonstrieren möchten, dann ist dies einer der einfachsten Wege, dies zu tun. Es erlaubt Ihnen auf der Webseite zu „malen“, Dinge zu umkreisen und etwas aufzuzeigen, das geändert werden muss. Das macht es für den Entwickler viel einfacher zu verstehen was genau Sie wollen.
- Kajabi (www.kajabiapp.com/)- Einfach zu benutzende Online Software, mit der Sie Ihre persönliche Trainings Seite entwickeln können.
- YouTube (www.youtube.com) - Um Videotutorials, wie man Dinge bei Ihrem Unternehmen macht hochzuladen und zu teilen.
- Skype (www.skype.com/en/) - die kostenlose Audio, Chat und Videokonferenzsoftware von Microsoft. Für Gruppenvideos müssen

Sie ein Premiummitglied sein, was ein kleiner Negativpunkt ist, doch mit Google Hangout kriegen Sie das auch umsonst.

- Harvest (<http://www.getharvest.com/>) - Stundenverfolger Software, die von Webseiten wie guru.com verwendet und empfohlen wird. Wir benutzen es, um die Stunden bei MrOutsource.com zu verfolgen, weil es uns einen Einblick gibt, wie viele Leute arbeiten und an welchen Projekten. Es ist ein großartiges Beispiel, wie man günstige Software nutzt, um Teile Ihres Unternehmens zu automatisieren und den Erfolg zu messen.
- Last Pass (https://lastpass.com/misc_download.php) - Eine super Lösung, wie man seine Passwörter sicher mit anderen teilen kann. Die Software merkt sich zudem all Ihre Passwörter in einem sicheren System, sodass Sie die Passwörter nicht mehr in einem Word Dokument in GoogleDrive haben müssen.
- Lift (<http://bit.ly/TxG8gT>) - Eine App erschaffen, um Ihre täglichen Angewohnheiten zu verbessern. Sie haben dem Angewohnheiten Tracker sozial gemacht, damit man seine Angewohnheiten mit Leuten teilen kann und außerdem etwas einsetzen kann damit man durchhält.
- Jot Not (<http://bit.ly/1il0zAr>) - Benutzen Sie Ihr Smartphone, um jede Art von Dokument zu scannen und per E-Mail zu verschicken. Die App synchronisiert sich direkt mit beliebiger Software wie Evernote und Dropbox. Ich liebe es!
- RunKeeper (<http://runkeeper.com/>) - Verfolgen Sie Ihre Übungen und lassen Sie alle möglichen spannenden Daten messen. Synchronisiert mit WiThings und UP, was es mehr zu einem alles-in-einem Tracking-System macht, statt dafür 10 verschiedene zu haben.

- Nike Fuelband (www.nike.com/cdp/fuelband/us/en_us [<http://swoo.sh/1450tkk>]) - Doppelt gut als coole Uhr und Aktivitätsmesser. Sie bekommen jeden Tag Nike Fuel Points und es ist einfach, ein Tagesziel zu setzen. Synchronisiert sich gut mit dem Nike Fuel Onlinesystem, was Ihnen einen super Überblick über Ihre täglichen, wöchentlichen, monatlichen und Jährlichen Aktivitäten gibt.
- UP (<https://jawbone.com/up>) - Wenn ich zwischen UP und dem Nike Fuelband wählen müsste, würde ich jedoch definitiv UP wählen. UP verfolgt Ihre Bewegungen und Ihren Schlaf nahtlos, was ein guter Weg ist, diese zwei sehr wichtigen Faktoren Ihrer Gesundheit zu überwachen. Schlaf ist sogar noch wichtiger als Übungen! Wenn Sie nicht genug schlafen und Ihrem Körper nicht die Chance geben sich zu erholen, dann haben Sie gar keine Energie, um die Übungen überhaupt auszuführen.
- Withings (www.withings.com) - Super Coole Gadgets zur Gewichtsmessung, BMI, Körperfett und Wasseranteilmessung sowie CO2 Gehalt in Ihrem Schlafzimmer.
- Dropbox (www.dropbox.com/) - Ich habe all meine Dateien sowohl auf meinem Laptop, als auch in der Dropbox gespeichert. Ein wunderbarer Weg, um alles in der Cloud zu haben und Ihnen ruhigen Schlaf zu ermöglichen, falls Sie einmal Kaffee auf den Laptop schütten.
- Expensify (www.expensify.com/) - Eine gut entwickelte App, die Ihnen erlaubt Ihre gesamten Unternehmensausgaben unterwegs zu verfolgen. Ich persönlich schreibe meine Rechnungen auf, scanne sie und schicken sie dann zu meiner VA auf den Philippinen, die dann

alles mit meinem Buchhalter koordiniert, ich habe viele Freunde, die das Expensify System lieben.

- Carrot (www.meetcarrot.com/todo/) - Die To-Do Liste mit Humor und ein bisschen Spott zur gleichen Zeit. Gibt mir immer ein tägliches lachen! Wenn Ihnen diese App gefällt, sehen Sie sich Carrot 2 an, der Wecker.
- Everest (www.everest.com/) - Setzen Sie ein Ziel und die Stufen dahin. Einfache App, die das für Sie koordiniert.
- Google Business Apps (<http://bit.ly/19WxAib>) – Ok, das ist wahrscheinlich nicht für jeden neu, doch ich denke es sollte hier aufgeführt werden. Google's Portfolio an Applikationen ist ein unglaublich nützliches Werkzeug, um Dateien zu teilen und zu sichern, sowie kollaborativ mit Angestellten zusammen zu arbeiten, die am anderen Ende der Welt sitzen. Das Beste daran - selbst das kleinste Unternehmen kann es sich leisten.
- Evernote (<https://evernote.com>) – ein wirklich brillantes Programm in welchem Sie so ziemlich alles, was Sie im Kopf haben lagern und organisieren können. Sie können sich Notizen und Ideen aufschreiben, aber auch Webseiten und Bilder sichern. Im Nachhinein können Sie dann alles im Programm einfach suchen. Sie können außerdem Ordner über mehrere Geräte synchronisieren, was sehr nützlich sein kann, um Zeit zu sparen und Arbeit zu delegieren. Zum Beispiel, wenn ich eine Rechnung erhalte, scanne ich sie kurz und speichere sie in einen Evernote Ordner, der mit dem Computer meiner persönlichen Assistentin auf den Philippinen synchronisiert ist - Sie sammelt alle, ordnet sie und schickt sie dann meinem Buchhalter. Das spart mir nur ein bis zwei Stunden in der Woche, aber dieses sparen summiert sich über ein Jahr oder länger.

- Zen Desk (<http://www.zendesk.com/>) – das ist eine exzellente Kundenservice Software, die die Art, wie Sie und Ihre Angestellten mit Fragen und Reklamationen umgehen, automatisieren wird. Sie erschafft ein automatisiertes System, welches alle relevanten Details eines Problems aufzeichnet und Ihren Angestellten erlaubt, die bestehenden zu überwachen und sie als gelöst zu markieren, wenn sie fertig sind. Ich benutze das für die Kundenserviceseite meiner Unternehmen und es hat mich nie im Stich gelassen.
- Time Track Pro (<http://timetrack.bloop.info/>) – verfolgt, wie lange Sie mit einer bestimmten Software verbringen (derzeitig nur für Mac verfügbar).

Ressourcen

David Allen, *Sachen erledigen: Die Kunst der Stressfreien Produktivität* (Penguin Books, 2003)

Sam Carpenter, *Überlisten Sie das System: Die einfachen Mechaniken mehr zu verdienen und weniger zu arbeiten* (Greenleaf Book Group, 2011)

Charles Duhigg, *Die Kraft der Angewohnheiten: Warum wir tun, was wir tun und wie wir das ändern können* (William Heinemann, 2012)

Jeff Olson, *Die leichte Ecke: Einfache Entscheidungen in massiven Erfolg verwandeln* (Success Books, 2005)

John Warrilow, *Gebaut um verkauft zu werden: Ein Unternehmen erschaffen das ohne Sie florieren kann* (Penguin Group, 2011)

Steven Watts, *Der Menschen Tycoon: Henry Ford und das Amerikanische Zeitalter* (Vintage, 2005)

Ticket zur Freiheit: Outsourcing und die Zeit anderer Leute

“Man soll andere so behandeln, wie man selbst behandelt werden möchte.”

— The Golden Rule

Im ersten Kapitel habe ich viel über meine eigene Geschichte geredet und mal ehrlich, egal was Sie jetzt denken, ich mag es nicht zu viel über mich selbst zu reden - Ich bin viel mehr daran interessiert Ihnen zu helfen bessere Unternehmer zu werden. Nichts desto trotz möchte ich Ihnen ein weiteres kurzes Beispiel aus meinem eigenen Leben geben. Es ist eins aus der Zeit, in der ich mein erstes fotografie Unternehmen in Großbritannien beendete und ein ähnliches in Norwegen startete. Es ist 6 Uhr am Morgen und ich sehe mir den Sonnenaufgang an. Ich bin an der Bruchgrenze, mental, aber auch körperlich. Ich habe wegen der Arbeit die ganze Nacht nicht geschlafen und meine beiden Arme schmerzen intensiv, wegen einer wiederholten Überdehnung - dieselbe Sache wieder und wieder zu machen kann wirklich schlecht für Sie sein - was dazu führt, dass die Arbeit noch länger dauert. Es muss sich etwas ändern, ich muss einen Weg finden, die körperliche und mentale Last zu verringern, die ich habe, weil ich alle Bestellung, die mein Unternehmen bekommt, persönlich bearbeite. Das war der Start meiner Reise in Richtung Outsourcing.

Was ist Outsourcing?

Outsourcing ist der klarste und offensichtlichste Ausdruck, die Zeit anderer Leute für den eigenen Vorteil zu nutzen. Es ist ähnlich der Arbeitsteilung

die Henry Ford vorangetrieben hat, als er vor hundert Jahren Autos herstellte. Ford verbrachte seine Zeit nicht auf der Produktionsebene und baute die Autos mit seinen eigenen Händen zusammen - er folgte dem Pareto Prinzip und setzte seine Leistungen ein, um ein Werbe- und Logistiksystem (die 20 %) aufzubauen und beschäftigte Leute, die die sich wiederholenden täglichen Aufgaben übernahmen, welche das eigentliche Produkt herstellen (die 80 %).

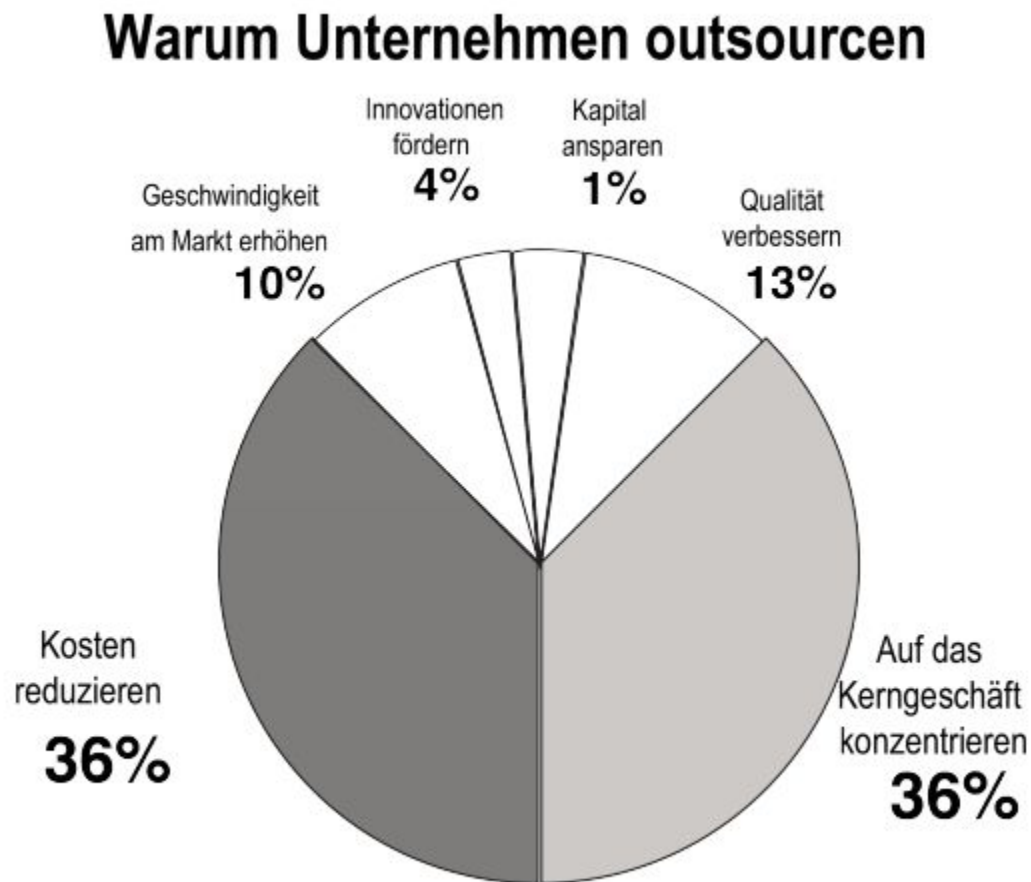
Der Unterschied zwischen Outsourcing und der Ford'schen Arbeitsteilung ist der Unterschied, wie global vernetzt unsere Wirtschaft und Gesellschaft Heute sind. Viele Leute beschreiben unsere moderne Wirtschaft als nach-Ford, doch ich bin mir nicht sicher, ob das wahr ist - ich denke wir können immer noch einfache aber effiziente Systeme aufbauen, die die Zeit anderer Leute hebeln, um Dinge von Wert zu erschaffen, genau wie Ford es tat. Der Unterschied ist, dass wegen der neuen Kommunikationsmöglichkeiten und der Transporttechnologie unsere Optionen diese Systeme aufzubauen, nicht mehr länger auf unsere geographischen Gebiete beschränkt sind - ich arbeite jeden Tag mit Menschen zusammen, die auf drei verschiedenen Kontinenten sind.

Ford baute große, schwere Maschinenteile und er musste Leute einstellen, die in der Nähe seiner Fabriken lebten. Bei den Unternehmensmodellen, die ich in Kapitel vier vorgestellt habe, ist das Produkt normalerweise nicht so groß und schwer wie ein Auto - es ist entweder eine reine online Dienstleistung (wie digitale Musik oder Apps) oder es ist ein Produkt, welches aufgrund unserer modernen Transporttechnologien relativ einfach in der Welt verschickt werden kann (wie im Dropshipping Unternehmen). Das, kombiniert mit unseren Möglichkeiten kostenlose Ferngespräche zu

führen, Videoanrufe, E-Mail und generell das Unternehmen via Internet zu führen, bedeutet, Sie sind nicht mehr so eingeschränkt wie Ford, was die Auswahl Ihrer Angestellten angeht - Sie können die beste Person für den Job zum richtigen Preis einstellen, wo auch immer sich diese in der Welt befindet. Thomas Friedman hatte recht, als er sagte „die Erde ist flach“ - wenn Sie einen persönlichen Assistenten brauchen, ist das Angebot nicht länger auf die Menschen beschränkt, die in Ihrer Nähe leben. Stattdessen könnten Sie die Fähigkeiten, die Sie brauchen in einer Person finden, die auf der anderen Seite der Welt lebt und es gibt so gut wie keine Barrieren mehr dazwischen. Das Beste aus der eines angehenden Unternehmers? Diese Suche rund um den Globus nach dem richtigen Angestellten kann Ihre Kosten massiv reduzieren.

Outsourcing hört sich nach etwas großem und komplizierten an, doch seine wir mal ehrlich - Sie outsourcen bereits viele Dinge in Ihrem Leben an andere Profis um Sie herum. Wenn Sie sich krank fühlen, gehen Sie dann auf die nächste Weide und sammeln Heilkräuter oder gehen Sie zu einem Arzt der Sie anschaut und Ihnen sagt was nicht stimmt? Wenn Ihre Toilette kaputt geht, versuchen Sie diese selbst zu reparieren und verursachen ein noch größeres Chaos im ganzen Haus oder heuern Sie einen Handwerker an, der den Job für Sie macht? Outsourcing unterscheidet sich kein bisschen davon - Sie stellen andere Leute ein, um Ihre Arbeit zu machen, um Ihr Leben einfacher zu machen. Der einzige Unterschied in diesem Fall ist, dass ich Ihnen vorschlage Leute aus anderen Ländern einzustellen - und dank der heutigen Kommunikationstechnologie muss das kein bisschen komplizierter sein, als mit Ihrem örtlichen Arzt oder Handwerker zu reden.

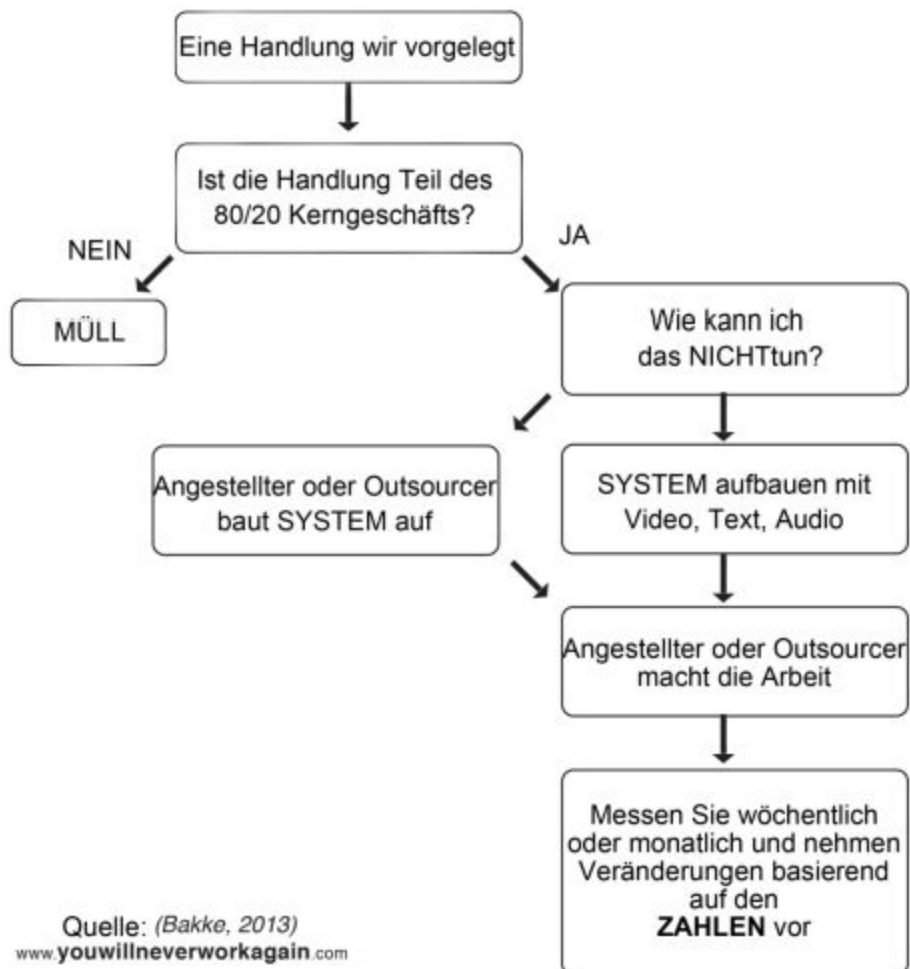
Lassen Sie mich am Anfang etwas ganz klar stellen: Ihre Freiheit beginnt mit Ihrem ersten Angestellten. Es ist unmöglich ein Unternehmen zu führen und einen großen Grad an Freiheit zu haben, ohne die Zeit anderer Leute zu hebeln. Egal welche Software Sie benutzen oder clevere Automatisierungstechniken Sie haben, Sie brauchen immer Leute, die diese für Sie bedienen und pflegen, denn wenn Sie es sind der das tut, haben Sie keine Freiheit. Wie Sie sich bestimmt aus dem Cash Quadranten erinnern, verkaufen Angestellte Ihre Zeit für Geld - das ist NICHTS was Sie als Unternehmer tun sollten!



Quelle: (The 2001 Outsourcing World Summit)

Sehen Sie sich kurz das Diagramm des Outsourcing Weltgipfels von 2001 an. Über 70 % der befragten Unternehmen bei diesem Event gaben an, dass Sie wegen einer von zwei Gründen outsource - um Kosten zu reduzieren und um sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren zu können. Das heißt Outsourcing erlaubt Ihnen „den Mist loszuwerden“ wozu ich Sie bereits angeregt habe, indem Sie Ihre Kosten niedrig halten; und es gibt Ihnen mehr Zeit, sich auf die 20 % im Kern zu konzentrieren wohin uns das Pareto Prinzip geführt hat.

NWA Arbeitsprozess



Wenn Sie überlegen outzusourcen, können Sie einem einfachen Entscheidungsprozess folgen, wie er im Schaubild oben dargestellt ist. Für den Anfang, wenn Sie einer Aufgabe gegenüberstehen, fragen Sie sich selbst, ob das ein notwendiger Teil Ihres Unternehmensfokus ist - Ihr 80/20 Unternehmensansatz, den wir zuvor besprochen hatten. Wenn es das nicht ist, werden Sie es los; wenn es das ist, dann ist es Zeit darüber nachzudenken, ob Sie es outsourcen können. Wie wir aus dem vorigen Kapitel wissen, ist der erste Schritt ein System drum herum aufzubauen - arbeiten Sie die notwendigen Ressourcen und Schritte aus, die es braucht, um diese Aufgabe erfolgreich zu beenden. Machen Sie diese so einfach wie möglich, sodass Sie von jedem erledigt werden können zu dem Sie outsourcen. Natürlich können Sie diesen Schritt auch für sich erledigen lassen, wenn Sie bereits outgesourcte Angestellte haben. Wenn Sie erst einmal ein System aufgestellt haben, stellen Sie einen outgesourcten Arbeiter ein, der sich das System verinnerlicht. Stellen Sie sicher den Fortschritt und Erfolg des Systems zu messen, damit Sie Stellen identifizieren können, die verändert werden können und um festzustellen, ob Ihr outsourcing funktioniert.

Outsourcing ist ähnlich dem delegieren - Sie nehmen Elemente Ihrer Arbeit, die von anderen erledigt werden kann und finden Leute, die das machen. Im Rest des Kapitels werde ich ein paar Details erläutern, wie Sie Ihre Arbeit in andere Länder outsourcen - insbesondere auf die Philippinen - inklusive dem, was Sie outsourcen sollen, wie Sie das ganze organisieren und warum die Philippinen mein Lieblingsplatz zum outsourcen sind. Am Ende des Kapitels sollten Sie eine ziemlich gute Vorstellung haben, wie Sie anfangen - doch ein weiterer großer Vorteil des Outsourcings ist, dass es günstig ist und Sie damit experimentieren können, ohne allzu viele negative

Konsequenzen, falls mal etwas schief läuft. Vergessen Sie nicht, eine der Schlüssellektionen dieses Buches ist, dass Sie keine Angst vor dem Versagen haben dürfen, denn durch Fehler lernen wir und verbessern uns - ich möchte Sie anregen die Lektionen, die ich Ihnen gleich geben werde gleich umzusetzen und mit dem Outsourcing beginnen, Ihre eigenen Lektionen lernen und Ihre eigenen Fehler in diesem Prozess machen.

Warum also die Philippinen?

Immer wenn mir Leute Fragen über Outsourcing stellen, ist einer der Hauptteile meines Rates, in die Philippinen outzusourcen. Leute finden das oft ein bisschen merkwürdig - sie denken sich es gibt so viele Länder in der Welt, warum also nicht ein bisschen stöbern und noch etwas Billigeres finden? Selbstverständlich, wenn Sie nach Indien, Vietnam, Jamaica, Malaysia oder wo auch immer outsourcen möchten - sehr gerne. Wie ich bereits gesagt habe ist outsourcen ein relativ günstiger Weg, um ein Unternehmen zu betreiben, wenn also etwas schief geht, können Sie immer wieder aufstehen und anderswo von vorne beginnen - die meisten Lektionen in diesem Kapitel wären auch in diesen anderen Kontexten anwendbar. Doch ich empfehle stark, und zuerst sich auf die Philippinen zu konzentrieren, wegen einer Reihe von Gründen:

- Die Lebenshaltungskosten auf den Philippinen sind viel niedriger, als die in Nordamerika oder Westeuropa, was bedeutet Sie können den outgesourceten Arbeitern ein faires Gehalt zahlen und immer noch Geld sparen.
- Die Philippinen haben eine Menge kulturelle Gemeinsamkeiten mit den USA - es war in der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts eine Amerikanische Kolonie und Englisch bleibt eine

der offiziellen Sprachen. Das macht es viel einfacher mit Filipinos Unternehmen aufzubauen, als mit Leuten aus anderen Ländern in denen Englisch nicht so geläufig ist.

- Allgemein haben Filipinos eine ordentliche Ausbildung und können leicht die Anforderungen der Unternehmensblaupausen erfüllen, die ich in Kapitel vier erwähnt habe.
- Filipinos neigen dazu, persönliche Qualitäten zu haben, die es zu einer Freude machen mit ihnen zu arbeiten - Ich besitze seit 2008 ein Unternehmen auf den Philippinen und meine Angestellten waren immer ehrlich, loyal, klug und hart arbeitend.

Selbstverständlich sind die Philippinen nicht das perfekte Land für alles, sonst würde jeder seine Angestellten dort einstellen. Es gibt Grenzen bei dem, was Filipinos bewerkstelligen können und Sie müssen genau darüber nachdenken, was Ihr Unternehmen braucht, um festzustellen nach was Sie bei den Angestellten suchen müssen. Zum Beispiel habe ich neben meinem persönlichen Filipino Assistenten auch noch einen weiteren Assistenten in den USA - den benutze ich für Aufgaben die ein besseres Verständnis des westlichen Kulturkontexts voraussetzen. Außerdem brauche ich manchmal Softwareentwickler und dafür jemanden auf den Philippinen zu finden mit dem richtigen Fähigkeitslevel für diese Arbeit kann schwierig sein. In diesen Fällen wende ich mich an Länder wie Kroatien - es ist immer noch billiger als Westeuropa oder die USA, doch Kroaten haben meistens eine fortgeschrittenere computerwissenschaftliche Ausbildung. Zudem haben sie ein besseres Verständnis des europäischen Softwaremarkts, als ein gleichwertiger Filipino, was ein weiterer Vorteil ist. Sie müssen also darüber nachdenken, was die genauen Anforderungen für eine Aufgabe

sind, doch für allgemeine Aufgaben habe ich für mich die Philippinen gefunden, als einen der verlässlichsten Orte, die man finden kann.

Was Outsourcen?

Die einfachste Antwort ist hier ähnlich der des Delegieren - wenn Sie etwas outsourcen können und es wäre günstiger, es zu outsourcen, als selbst zu machen, während gleichzeitig ein ähnliches Qualitätslevel gegeben ist, dann sollten Sie es outsourcen. Um spezifisch zu sein, es gibt ein paar Sachen, die ich so gut wie immer an meine Angestellten in Davao City auf den Philippinen outsource.

Erstens, meine persönliche Assistentin, die ich schon mehrmals erwähnt habe. Ihr Name ist Regina und Sie arbeitet mit mir seit 2009 zusammen. Sie kennt mein Unternehmen in und auswendig und ist wahrscheinlich der Hauptgrund warum alles so einfach für mich läuft. Sie erledigt all die tagtäglichen Aufgaben, die für das Fortbestehen eines Unternehmens wichtig sind, aber Ihnen als Unternehmensbesitzer die Kraft und Energie rauben - um genau zu sein ist Sie diejenige, die meine E-Mails und Anrufe bearbeitet und mir einen täglichen Bericht liefert, mit all den Dingen um die ich mich kümmern muss. Auf diese Weise spare ich Stunden um Stunden an Zeit. Hier ist die Sache, mit den persönlichen Assistenten - Sie müssen den Richtigen finden und wenn Sie ihn gefunden haben, dürfen Sie ihn nicht mehr gehen lassen. Es bringt nichts einen mittelmäßigen PA zu haben, denn er muss fähig sein, die Vielzahl an Aufgaben zu übernehmen, die Ihnen im Moment die Freiheit rauben. Wenn Sie die richtige Person gefunden haben, behandeln Sie sie gut, bezahlen sie gut, zeigen ihnen, dass ihr Job sicher ist und halten Sie die Inspiration und Motivation oben - denn Sie wollen mit Sicherheit nicht zurück dazu, die ganze Arbeit selbst zu machen.

Eine weitere Sache, die ich meist outsource ist Kundenservice und Callcenter Arbeit. Wenn Sie ein Dropshipping Unternehmen aufmachen (oder eine andere Art von Unternehmen), dann brauchen Sie eine Nummer die Kunden anrufen können, wenn Sie Reklamationen, Fragen oder Beschwerden haben (doch hoffentlich nicht zu viele des letzteren) und Sie werden sicherstellen wollen, dass Sie nicht am Ende dieser Nummer sind - hoffentlich werden Sie sowieso so viele Sachen verkaufen, dass es unmöglich wird, jeden Anruf persönlich zu beantworten. Die Philippinen sind großartig, für diese Art von Arbeit, denn wie ich oben erwähnte, hatten die USA einen großen Einfluss im vergangenen politischen und kulturellen Leben der Philippinen, weswegen Filipinos meist exzellent Englisch sprechen. Das hält Ihre Kunden glücklich und gut bedient. Filipino Arbeiter neigen dazu, schlau genug zu sein, um herauszufinden was das Problem ist und lösen es direkt mit dem Kunden ohne, dass Sie jedes Mal hinzu gezogen werden müssen. Es verhält sich ähnlich bei der Kommunikation mit anderen Unternehmen, wie beim Dropshipping - wenn ich eine Bestellung bei meinem Dropshipping Unternehmen erhalte, stellen meine Angestellten sicher, dass die Firma, welche den Gegenstand herstellt, die Informationen bekommt, die sie braucht und bereit ist das Produkt zu verschicken.

Zwei andere Dinge, die ich in die Philippinen outsource sind Internet Marketing (zum Beispiel Suchmaschinenoptimierung) und Webprogrammierung. Diese neigen dazu ein bisschen speziellere Fähigkeiten, als die anderen Rollen zu fordern, doch wie ich bereits sagte ist der Standard der Bildung auf den Philippinen sehr gut und es gibt genügend Leute mit fortgeschrittenen Fähigkeiten bei dieser Art von Arbeit, welche Ihnen ein Endprodukt liefern, welches genau so gut, wie von einem

Europäer oder Amerikaner ist. Selbst wenn Sie ein bisschen Zeit, Aufwand und Geld in das Training Ihrer Angestellten stecken müssen, rentiert es sich wegen der Gehälter mit Sicherheit in der Lebenszeit Ihres Unternehmens und wird es absolut wert sein.

Es gibt selbstverständlich noch viele andere potentielle Rollen für outgesourcte Arbeiter - Sie müssen nur ausarbeiten, was Ihr Unternehmen braucht und dann entscheiden, ob die Vorteile und Fähigkeiten der Arbeiter in den Philippinen eine gute Möglichkeit dafür wären. Allgemein finde ich, Filipinos sind fähig genug, um die meisten Dinge outsourcen zu können - von technischen IT Sachen, zu Social Media, zum Training von anderen Angestellten und sogar dem Management Ihrer Lieferantenketten und Ihrem Unternehmenssystem.



Übung: Drei Schritte zur Freiheit

Fangen wir mit einer kleinen Übung an, in der Sie darüber nachdenken, was Sie aus Ihrem Unternehmen outsourcen können und sollten. Nehmen Sie ein Stück Papier und teilen Sie es in drei Spalten. Die Überschriften für die Spalten sind „Kann ich nicht“, „Möchte ich nicht“ und „Sollte ich nicht“.

Jetzt füllen Sie einfach die erste Spalte mit Aktivitäten aus die in Ihrem Unternehmen erledigt werden müssen, für die Sie aber nicht die technischen Fähigkeiten besitzen, um sie zu machen. Das kann zum Beispiel sein, eine Webseite zu bauen oder Ihre Buchhaltung zu organisieren. In die zweite Spalte kommen die Dinge, die Sie in Ihrem Unternehmen nicht gerne machen - das können E-Mails und Telefonanrufe sein oder auch verschiedene administrative Aufgaben, einfach alles, was Ihnen einfällt.

Zuletzt kommen in die dritte Spalte Aufgaben, die Sie als Unternehmensbesitzer nicht machen sollten. Die letzte Spalte ist ein bisschen verzwickt, weil sie in der Theorie Dinge enthalten kann, die Sie ein bisschen mögen oder es Ihnen nichts ausmacht diese zu erledigen. Vielleicht mögen Sie es mit Kunden zu telefonieren - manche Leute haben den natürlichen Charme und die Persönlichkeit, die sie zu guten Rednern macht. Doch selbst wenn es Ihnen Spaß macht ist es nichts das, was Sie tun sollten, sondern jemand, der niedriger gestellt ist als Sie. Wenn Sie den ganzen Tag damit verbringen wollen zu telefonieren, wäre Ihr Leben einfacher, wenn Sie einfach einen Job in einem Call Center annehmen. Sie sind jetzt ein Unternehmensbesitzer und müssen aufhören diese kleinen tagtäglichen Aufgaben zu machen die 80 % der weniger wichtigen Arbeit ausmachen, damit Sie sich auf die optimalen 20 % konzentrieren können.

Wenn Sie fertig sind, werden Sie eine ziemlich umfassende Liste von all den Dingen haben, die Sie outsourcen sollten. Vielleicht können Sie nicht direkt alle davon abgeben, doch Ihr Ziel sollte immer sein diese Aufgaben so schnell wie möglich von Ihrer persönlichen To-Do Liste zu streichen. Lesen Sie den Rest des Kapitels, um sich inspirieren zu lassen und dann fangen Sie an!

Sehen Sie sich mein Tutorial zu dieser Übung an unter

<http://youwillneverworkagain.com/exercises/>

Wie Sie Ihr Outsourcing organisieren

Jetzt zu den Details - wie setze ich eigentlich mein System für Outsourcing auf? Wie heble ich die Zeit andere Leute auf effektivste Weise für sie und mich? Es gibt dafür eine ganze Reihe verschiedener Elemente, welche ich

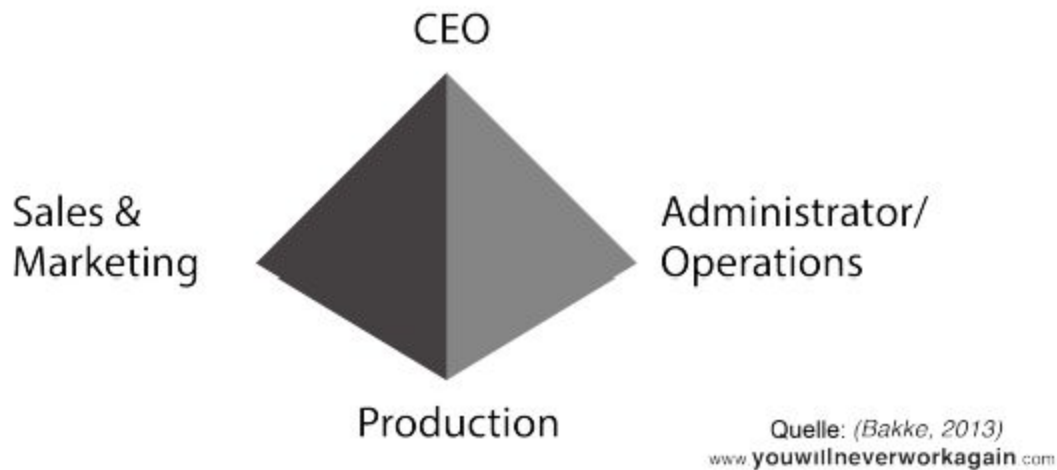
alle durch Versuchen und Scheitern gelernt habe. In diesem Abschnitt versuche ich so viele wie möglich davon zu erklären.

Die Vierer Regel

Wenn Sie sich jemals bei einer Hausparty oder einer Dinnerparty umgesehen haben, werden Sie festgestellt haben, dass die Zahl Vier etwas Besonderes ist. Wenn Sie vier Leute in einer Gruppe haben, kann jeder dem Gespräch folgen und an der Konversation teilnehmen. Wenn Sie diese Zahl überschreiten wird die Konversation getrennt - drei Leute folgen einem Gespräch, zwei Leute folgen einem anderen. Vier ist die optimale Anzahl an Leuten, um eine klare und stimmige Kommunikationslinie zu sichern. In einem ganz anderen Kontext werden Sie viele Jazz Bands finden, die vier Mitglieder haben. Dies ist die optimale Anzahl an Musikern, die zusammenarbeiten und bei komplexen Kompositionen im Takt bleiben. Ich versuche konsequent mein Unternehmen auf eine ähnliche Weise aufzubauen - mit Vierergruppen.

Die Viererregel

UNTERNEHMENSSTRUKTUR



Die kompetentesten Leute in meinen Firmen mache ich zu CEO's. Wie Sie in dem Diagramm sehen können, sind diese Leute an der Spitze der Pyramide meiner outgesourcten Unternehmen und Sie berichten direkt an mich. Jeder dieser CEO's ist verantwortlich für drei Manager - einer für Verkäufe und Werbung, einer für die Produktion und einer für den Betrieb, die drei Hauptgebiete, auf die Sie Ihre Ausgaben verteilen sollten. Wenn nötig können diese Leute wieder für drei andere verantwortlich sein und so weiter. Also hat jeder drei Leute, die ihm berichten und in jedem Gespräch sind maximal vier Leute.

„Aber warte mal Erlend,“ denken Sie jetzt vielleicht, „eine Pyramide hat doch vier Ecken die am Boden sind, nur eine davon kann man nicht sehen wenn man darauf schaut.“ Gut erkannt! Die vierte Ecke versteckt sich hinter der Pyramide und dort ist man als Unternehmensbesitzer. Ich bin

nicht wirklich sichtbar bei den tagtäglichen Aufgaben der CEO's oder der Menschen, die unter denen arbeiten, doch habe ich immer noch eine wichtige Rolle, indem ich alles überwache und dem ganzen Konstrukt Standfestigkeit verleihe - denn wenn Sie die unsichtbare vierte Ecke einfach wegnehmen würde die Pyramide umkippen.

Um die Überwachungsrolle zu übernehmen, muss mir der CEO einer der Firmen einfach einmal am Tag in einer E-Mail berichten und ich brauche drei Minuten, um diese zu beantworten. Daneben müssen wir nur in absoluten Notfallsituationen kommunizieren. So habe ich meine Managementstruktur aufgebaut und selbst wenn Sie eine besonders große Operation leiten, ist es leicht zu sehen wie mehr Level hinzugefügt werden können - die Manager an der Spitze sind verantwortlich für drei Untermanager in Level darunter, jeder von denen ist verantwortlich für drei Arbeiter und so weiter.

Auf diese Art können Sie die Kosten niedrig halten, weil Sie in den Philippinen einstellen und gleichzeitig die Arbeit auf mehrere Angestellte verteilen, statt ein oder zwei Leute damit zu überlasten, die man sich für den selben Preis in Nordamerika oder Westeuropa leisten könnte - selbst wenn Sie ein ordentliches Filipino Gehalt zahlen, ist das immer noch nur etwa ein zwanzigstel oder weniger des Betrags, den Sie normalerweise bezahlen würden und als Bonus bekommen Sie eine erstaunliche Menge an Respekt. Als ich das erste Mal anfang auf die Philippinen outzusourcen nannten mich meine Angestellten immer „Sir“. Das schien mir etwas merkwürdig da ich zu der Zeit im Keller meiner Eltern lebte und mich nicht so fühlte, als ob ich diesen Level an Respekt verdiene. Also sagte ich eines Tages zu ihnen „wisst ihr, ihr müsst mich nicht immer Sir nennen - ihr

könnt mich einfach Erlend nennen“. Doch sie antworteten mir „wir nennen Sie wie immer Sie es möchten, doch wir ziehen es vor Sie Sir zu nennen, wenn das für Sie Ok ist Sir Erlend!“. Wann war das letzte Mal, dass Sie im Westen jemanden eingestellt haben, der Sie freiwillig Sir nennt? Jeder Arbeiter übernimmt ein paar relativ einfache Aufgaben, wie zum Beispiel die Logistik mit meinen Dropshipping Partnern organisieren, Bestellungen erfüllen, mit Kundenreklamationen umgehen und mich auf dem neuesten Stand halten. Dank der Viererregel bleibt die Kommunikation klar und einfach.

Wo einstellen und wann entlassen?

Mein erster Angestellter war Riemen. Als ich ihn einstellte war er pleite und lebte praktisch auf der Straße mit Frau und Kindern. Er führte seine Jobsuche aus einem kleinen Internetcafe in Davao City durch. Er fand meine Werbung auf einer Angestelltenseite der Philippinen, www.sulit.ph, und bewarb sich einfach. Das war damals noch für mein Fotografie- und Bildbearbeitungsunternehmen für das ich Leute mit exzellenten Fähigkeiten in der Fotobearbeitung suchte, also stellte ich ihn und vier andere für einen Monat ein. Ich erstellte kurze Videos mit Bildschirmaufnahme Software und einem Mikrofon, worin ich die Aufgaben, die sie machen sollten kurz erklärte. Dann habe ich sie noch bei YouTube hochgeladen, damit sie leicht angesehen werden können. Einen Monat lang schickte ich jedem die gleichen Aufgaben (und bezahlte sie selbstverständlich auch für die Arbeit - während viele Selbstständige im Westen erst einmal einen „Test“ bestehen müssen, bevor sie eingestellt werden, das ist jedoch nicht fair in den Philippinen, wenn die Arbeit so bezahlbar ist und die Menschen das Geld mehr brauchen als Sie). Der Arbeiter der sich als Bester herausstellte war Riemen, obwohl er auf der Straße lebte und von einem Internet Cafe aus

arbeitete. Also stellte ich ihn in Vollzeit ein. Jetzt lebt er in einem schönen Haus, fährt ein gutes Auto und wir arbeiten seit Jahren zusammen - ich vertraue ihm sehr und ich weiß, dass er eine große Menge natürliches Talent hat, weswegen er jetzt mein Geschäftspartner ist.

Der Zweck dieser kleinen Geschichte ist zweifach. Auf der einen Seite zeigt es Ihnen ein Beispiel, wie ich Testübungen benutzt habe, um die schwächeren Bewerber auszusortieren und die Starken zu ermutigen, und es perfekt möglich und bezahlbar ist, dies gründlich in den Philippinen zu machen - ich habe meine fünf potentiellen Angestellten für einen Monat bezahlt und mir so am Ende Geld gespart, weil ich nicht ständig jemand einstellen und wieder entlassen musste. Stattdessen blieb mir ein Typ der seitdem meinen Glauben in ihn belohnt hat. Auf der anderen Seite sagt es Ihnen, dass Webseiten wie Sulit perfekt sind, um fleißige, talentierte Arbeiter zu finden.

Andere Seiten die ich in der Vergangenheit benutzt habe um outgesourcte Arbeiter zu finden sind unter anderem eLance (www.elance.com), Guru (www.guru.com), Craigslist (www.craigslist.org) und OnlineJobs (www.onlinejobs.ph). Manche dieser Seiten haben nicht unbedingt den besten Ruf im Westen, weil es schwer sein kann wahre Talente dort zu finden - doch es gibt sie, wenn Sie nur gut genug suchen. Gleichzeitig finden es Leute schwer, all diese Stadien zu durchlaufen, um ihre eigenen Angestellten zu rekrutieren - sie zu finden, Vorstellungsgespräche zu führen, testen, beobachten, trainieren und so weiter. Als Alternative könnten Sie eine Agentur für die Rekrutierung benutzen - diese stellen Angestellte bereit, die bereits auf Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit getestet wurden und schon ein paar Fähigkeiten besitzen, die man in einem

outgesourcten Unternehmen braucht. Ich leite selbst so eine Agentur. Wenn Sie also den schwierigen Teil, Angestellte einzustellen, überspringen wollen und gleich ein geeignetes, hart arbeitendes Team haben wollen, schauen Sie es sich unter <http://mroutsource.com/> an. Wir haben die Arbeit bereits erledigt die Besten zu finden, damit Sie sich zurücklehnen und entspannen können, wenn sie Ihr Unternehmen auf ein neues Level heben. Tatsächlich, wenn Sie zum Ende des Buchs kommen, bieten wir Ihnen eine ganze Reihe an Bonusgeschenken und Angeboten an, darunter:

- Kostenloses Online Training für Ihren Virtuellen Assistenten, www.mroutsourceuniversity.com/fe/43876-mr-outsource-university-free-training [<http://bit.ly/HcNKG1>]
- Ein kostenloses eBook, *Outsourcing Mastery: 17 Secrets on How to Outsource to the Philippines*, http://youwillneverworkagain.com/outsourcing_mastery/ [bit.ly/IW49Rh]
- 30 % Rabatt auf Rekrutierungsdienstleistungen auf MrOutsource.com mit dem Code YWNWA.

Auf was sollten Sie bei potentiellen Angestellten achten? Hier ein paar Dinge:

- Zuerst sehen Sie sich die Fähigkeiten an. Wenn Sie einen Web Entwickler brauchen, ist es kosteneffektiver jemanden einzustellen, der mehr Geld kostet, aber diese Fähigkeiten bereits hat, statt Gehälter zu sparen und jemanden einzustellen, bei dem Sie am Ende

durch das ganze Training noch draufzahlen oder eine Webseite mit niedriger Qualität bekommen.

- Zweitens, suchen Sie nach Beispielen vergangener Arbeit und konkreter Erfahrung - in manchen Fällen endet man zum Beispiel mit Leuten die einem sagen, dass sie Grafikdesigner sind, obwohl sie in Wirklichkeit nur einen Photoshop Kurs im College belegt haben. Fragen Sie also nach Beispielen der Arbeit und Erfahrung. Wenn Sie niemanden mit den richtigen Beispielen finden können, haben Sie keine Angst davor, nach einer Testarbeit für Sie zu fragen - geben Sie einfach ein paar realistische Anweisungen für die Art von Arbeit, die Sie brauchen und sehen Sie sich dann das Ergebnis an.

- Drittens, fragen Sie nach Referenzen von vorherigen Arbeitgebern oder vertrauenswürdigen Leuten - wenn Sie so etwas bereitstellen können, sollte es Ihnen einen guten Einblick in die Fähigkeiten geben und wie hart arbeitend sie sind.

- Viertens, suchen Sie jemanden, der gut Englisch kann - die meisten Filipinos sprechen Englisch, doch es ist mit manchen viel einfacher zu kommunizieren als mit anderen, was ein sehr wichtiger Faktor sein kann, um sicher zu gehen, dass alles richtig erledigt wird. Der letzte Punkt gilt doppelt, wenn Sie Leute einstellen um Artikel zu schreiben, SEO Arbeit zu erledigen oder mit Kunden aus Ihrem eigenen Land Kontakt zu haben.

- Zuletzt fragen Sie nach einem Video, in dem sie sich Ihnen vorstellen und erklären, warum sie ausgerechnet für Sie arbeiten wollen, was sie motiviert, warum sie lieben, was sie tun und wo sie in fünf Jahren sein wollen. Sie können diese Fragen verändern damit sie spezifisch zu Ihrem Unternehmen passen, doch versuchen Sie immer die wahren Leidenschaften und Ziele herauszufinden, damit sie mit

dem, was Sie bieten übereinstimmen. Indem Sie nach mehr als dem normalen Lebenslauf fragen, können Sie gleich testen wie sehr die Person den Job will und sortieren die faulen frühzeitig im Prozess aus.

Eine kleine Notiz zum Leute entlassen - es ist immer am besten die Schlechten so schnell wie möglich los zu werden und ich empfehle die schlimmsten Angestellten zu „recyclen“, um Ihr Team zu stärken. Das Mantra „Wie du etwas machst, machst du alles“ ist sehr wahr und wenn Sie einen Angestellten haben, der seiner Arbeit wenig Beachtung schenkt oder spät auftaucht, wird er wahrscheinlich eher schlechter als besser - also werden Sie ihn los. Ich hatte einen Web Designer, von dem ich wusste, dass er ziemlich inkompetent war, doch er hatte nur einen einfachen Job - regelmäßig Backups unserer Webseiten zu machen - also behielt ich ihn in dem Glauben, dass er das mit Sicherheit nicht versauen könnte, weil es einfacher ist als jemand neuen einstellen. Großer Fehler. Er machte die Backups nicht, wir wurden gehacked und haben \$20.000 auf einen Schlag verloren. All das nur, weil ich den Typen nicht gefeuert und ihn nicht durch jemand besseren ersetzt habe. Diesen Fehler mache ich nicht noch einmal.

Wie finde ich einen guten Ersatz für die Leute, die ich entlasse? Ich gehe zu meinem besten Angestellten, mit den besten Ergebnissen und frage ihn, ob er mir jemanden empfehlen kann. Das können sie immer und die Person ist immer auch ein guter Arbeiter - Sie definieren sich durch die vier oder fünf Menschen, mit denen Sie die meiste Zeit verbringen. Das heißt negative Menschen verbringen Zeit mit anderen negativen Menschen und positive Menschen verbringen ihre Zeit mit anderen positiven Menschen. Wie das alte Sprichwort sagt, „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ - also kennen

Ihre Top Angestellten andere Leute, die Ihre zukünftigen Top Angestellten sein können. Werden Sie Ihre schlechten Arbeiter los und holen Sie sich diese Typen.

Training

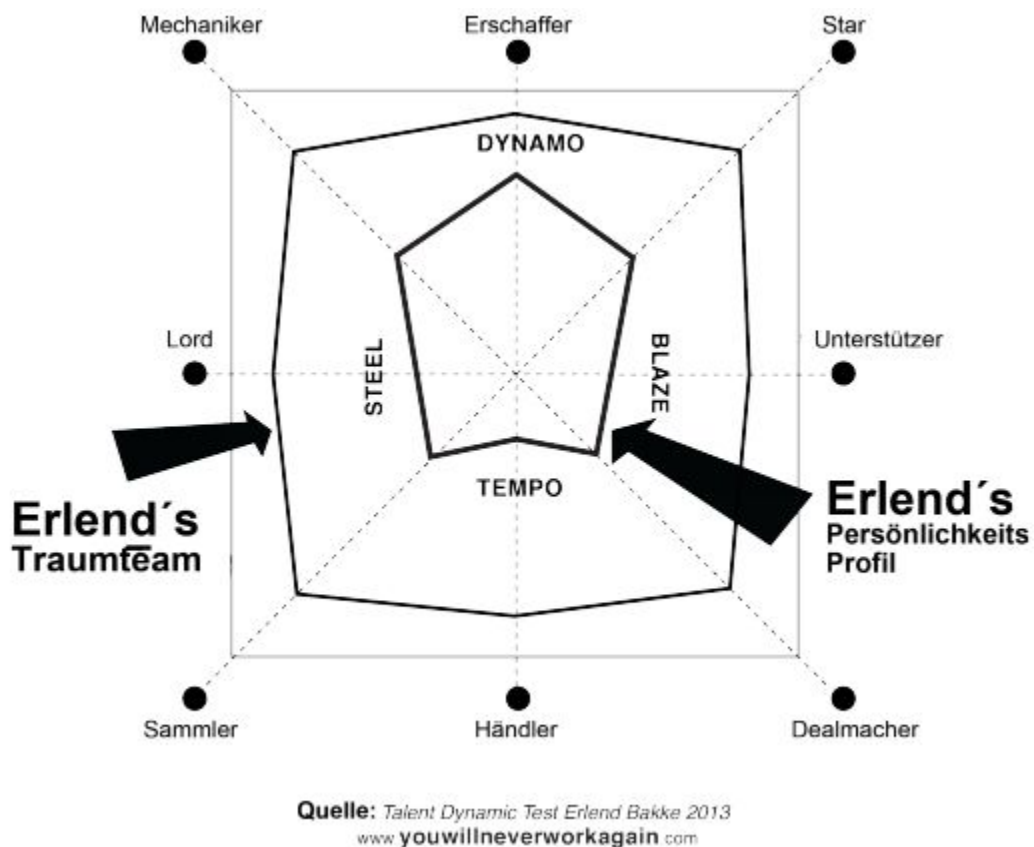
Dies ist wahrscheinlich nicht das erste Selbstverwirklichungsbuch welches Sie lesen. Vielleicht haben Sie eine Menge Informationsprodukte in Ihrem Bücherregal? Ebay Handel, Geheimnisse des Immobilienmarkts und so weiter? Geben Sie diese Ihrem ersten Angestellten und bringen Sie ihn dazu diese Systeme und Tricks der Produkte für Sie umzusetzen. Sie sollten sich nicht 400 Millionen Videos anschauen wie man die Strategie durchführt. Wahre Unternehmer holen sich andere Leute, um die Arbeit für sie zu machen, vergessen Sie das nicht. Ich gebe viel Geld für qualitativ hochwertige Info Produkte aus und gebe diese meinen Angestellten zur Implementierung. Ich will die Vorteile des Gelernten, habe aber kein großes Interesse daran ein Experte zu werden, von was das bestimmte Info Produkt handelt. Ihr Ticket zur Freiheit ist es, andere Leute dazu zu bringen, die Dinge zu lernen, die Sie erledigt brauchen, sie es dann machen zu lassen und Ihre Chancen auf Erfolg dramatisch zu erhöhen.

Sie werden in Versuchung geraten diese Trainingsausgaben zu überspringen, doch ich möchte Sie an ein weiteres altes Sprichwort erinnern - Geben Sie einem Mann einen Fisch und er isst für einen Tag, zeigen Sie ihm, wie man fischt und er isst sein ganzes Leben. Durch die Menge an Vorteilen, die Sie von Ihren outgesourcten Angestellten erhalten ist es nur fair, dass Sie ihnen die Fähigkeiten geben, die sie brauchen, um in ihrem Leben erfolgreich zu sein - selbst wenn Ihr Unternehmen lang weg ist,

werden sie dann Arbeit bei anderen angehenden Unternehmern finden. Denken Sie darüber als Investition in die Zukunft - durch Vorteile, die Sie Ihren Angestellten und den Unternehmern geben, die sie in der Zukunft einstellen, wird die positive Energie zu Ihnen zurück kommen, weil Sie einen Wert in der Welt erschaffen haben. Zusätzlich werden Sie Arbeiter haben, die besser in Ihren Jobs sind (heißt für Sie weniger Ärger und weniger Kosten, um Fehler auszubessern) und Arbeiter die Ihnen loyaler sind, weil Sie Ihre wertvollen Fähigkeiten mit Ihnen teilen. Selbstverständlich suchen Sie Angestellte, die bereits nach den höchsten Standards trainiert worden sind, mein Mr Outsource Unternehmen (<http://www.mroutsourceuniversity.com/fe/43913-mr-outsource-applicants-sign-up> [<http://bit.ly/1iHF8nB>]) kann genau das zu geringen Kosten anbieten, was Ihnen erlaub, Ihren Fokus anderweitig zu nutzen. Oder Sie nutzen den kostenlosen Bonus, dass wir Ihre Angestellten trainieren unter <http://www.mroutsourceuniversity.com/fe/43876-mr-outsource-university-free-training> [<http://bit.ly/HcNKG1>].

Verwandt mit dem Konzept des Trainings, ist das des persönlichen Tests. Durch Persönlichkeitstests von Ihnen und Ihrer Schlüsselangestellten (so wie die outgesourcten CEO's Ihrer Unternehmen) können Sie Schwachstellen aufdecken und sich darauf konzentrieren, diese zu verbessern. Unten sehen Sie ein Diagramm, eines Tests, den ich bereits mit meinen Angestellten durchgeführt habe, der Talent Dynamik Test (<http://talent-dynamics.com/profile-test/>). Um die Ecken des Diagramms sehen wir verschiedene Charakterzüge, die Ihre Arbeiter haben könnten - sie könnten kreativ sein, Unterstützer, die bei Zielen von anderen helfen, Organisationstalente die nützlich sind, um die Arbeit Ihrer Angestellten zu organisieren und so weiter. Es ist unmöglich, für eine Person all diese

Rollen gleichermaßen anzunehmen, wie Sie meinem Profil in der Mitte entnehmen können - ich habe besonders gute Punktzahlen als Erschaffer und Mechaniker, aber schlechtere als Händler und Unterstützer. Doch das ist in Ordnung - Sie müssen nach einer guten Balance dieser Qualitäten in Ihrem Team suchen - wie Sie sehen können, sind die Gesamtpunktzahlen meines Filipino Traumteams viel abgerundeter mit gleichmäßig guten Ergebnissen in fast allen Kategorien.



Einen Persönlichkeitstest mit Ihren Angestellten zu machen ist ein perfekter Weg, um Lücken zu finden, die in Ihrer Organisation noch aufgefüllt werden müssen. Sie entdecken vielleicht, dass Sie mehr Kreativität anregen müssen oder Ihren Angestellten helfen, stimmiger zusammen zu arbeiten. Doch wie

ich bereits zuvor gesagt habe, wenn Sie nie versuchen die Dinge auf diese Art zu messen werden Sie es niemals herausfinden. Es ist viel besser einen solchen Test zu machen und bewusst das Training in diese Richtung zu lenken, statt blindlings vorwärts zu gehen.

Bezahlung

Wenn Sie noch nie mit Filipinos zusammen gearbeitet haben, fragen Sie sich vielleicht welche Gehälter Sie zahlen sollen. Wie ich bereits zuvor gesagt habe, zahle ich meinen Arbeitern ein faires Gehalt und das sollten Sie auch tun - es macht sie glücklicher, gesünder, produktiver und ist einfach fair. Sie werden durch ihre Arbeit Geld verdienen, also ist es nur fair, wenn sie ein ordentliches Gehalt dafür bekommen, dass sie Ihnen helfen. Ich zahle meinen Arbeitern ein Anfangsgehalt von \$300 welches schnell auf \$500 wächst, wenn sie sich als gute, fähige Mitarbeiter zeigen - das ist ein sehr gutes Gehalt auf den Philippinen, es ist mehr als ein Call Center Agent verdient und diese Arbeit wird auf den Philippinen als guter Job angesehen. Dadurch bekomme ich talentierte, hart arbeitende Angestellte mit Fähigkeiten - genau das, was ich für mein Unternehmen brauche. Wenn Sie Ihre Angestellten tatsächlich einmal fragen, was sie als Bezahlung erwarten wird diese Zahl sehr wahrscheinlich niedriger sein, weil die meisten Filipinos schüchtern sind - das ist ein gutes Zeichen, es zeigt, sie wollen arbeiten, doch verschaffen Sie sich keinen Vorteil, aufgrund ihrer guten Natur und zahlen ihnen tatsächlich so niedrige Löhne. Bieten Sie ein ordentliches Gehalt und sie werden Ihnen dankbar sein und bereit sein hart zu arbeiten.

Wenn ein Arbeiter einen guten Monat hat, gebe ich ihm einen Bonus von ungefähr \$100 - das nimmt mir nicht viel meiner Gewinne, addiert aber 20

% zu seinem Gehalt und hält ihn motiviert. Machen Sie das nicht jeden Monat, doch wenn jemand einen besonders guten Monat hat, ist dies eine nette Art ihn zu belohnen.

Hier ist noch ein weiterer kleiner Tipp, für den Sie mir später danken werden - auf den Philippinen bekommen Arbeiter ein „13. Monatsgehalt“. Das heißt am Ende des Jahres geben sie ihm einen Bonus in Höhe eines Monatsgehalts. „Bonus“ ist hier eigentlich die falsche Wortwahl, denn es hört sich danach an, als ob Sie Entscheidungsfreiheit darüber hätten - in der Realität ist es verpflichtend, weil Sie sich sonst mit einer Menge Ärger auseinander setzen müssen, wenn Sie es nicht zahlen. Viele Leute erkennen das nicht, wenn Sie anfangen mit Filipinos zu arbeiten und es kann zu Problemen führen, wenn Sie es nicht zahlen - ein paar Arbeiter werden beleidigt sein, dass Sie dem Brauch nicht folgen, doch die Mehrheit wird sehr sauer sein und glauben, Sie würden die Arbeit des vergangenen Jahres nicht schätzen. Jetzt wissen Sie das - solange jemand nicht wirklich furchtbar in seiner Arbeit war (in dem Fall sollten Sie ihn recyceln und durch jemanden ersetzen den Ihr Top Arbeiter empfiehlt) sollten Sie ein 13. Monatsgehalt zahlen.

Offensichtlich werden Sie Ihre Leute über große Distanzen bezahlen müssen, da Sie wahrscheinlich nicht permanent auf den Philippinen leben werden. Dank der gut entwickelten Kommunikationstechnologie, Banking und Geldtransfer Technologie ist das jedoch ziemlich einfach geworden und stellt kein wirkliches Problem dar. Hier sind einige der Webseiten, die ich benutze, um Geld zu meinen Angestellten auf den Philippinen zu schicken:

- Western Union (www.westernunion.com) – sie verlangen hohe Transaktionsgebühren, weswegen es die teuerste Möglichkeit ist, um Geld auf die Philippinen zu überweisen - aber es ist auch die schnellste und einfachste. Auf den Philippinen gibt es überall Western Union Schilder wegen der Millionen Filipinos die in anderen Ländern arbeiten und Geld nach Hause schicken. Das war die erste Bezahlungsmethode die ich nutzte als ich mit Outsourcing begann.
- Xoom (www.xoom.com) – das ist mein Medium der Wahl weil es schnell, einfach und günstig ist. Es tendiert manchmal zum Crash oder anderen kleinen Problemen welche verhindern können, dass Sie Geld verschicken. Deswegen ist es gut einen Account bei einer der anderen Seiten zu haben, nur als Sicherheit. Xoom ist sehr einfach zu benutzen (wie eigentlich alle hier vorgeschlagenen), gehen Sie also auf die Webseite und schauen Sie es sich einmal an - Sie werden in kürzester Zeit alles verstehen.
- PayPal (www.paypal.com) – sehr bekannt und weltweit genutzt, doch die Gebühren sind etwas höher als bei Xoom und es arbeitet langsamer. Eine gute Backup Option und sehr verlässlich.
- MoneyGram (www.moneygram.com) – wird von Walmart in den USA geleitet was bedeutet es ist verlässlich und so gut wie überall auf den Philippinen verfügbar. Sie schicken das Geld und Ihre Arbeiter können es an verschiedensten Stellen abholen - sie wissen, was zu tun ist und wo sie hin gehen müssen, da dies einer der üblichen Wege ist auf dem Filipino Arbeiter aus anderen Ländern Geld nach Hause schicken.
- RemitHome (www.remithome.com) – Ich muss zugeben, dass ich diesen Dienstleister persönlich noch nicht ausprobiert habe, doch er sieht günstig und einfach zu bedienen aus. Also könnte es einen

Versuch wert sein, wenn Sie bei den anderen drei Schwierigkeiten haben.

Probleme vermeiden

“Hoffe auf das Beste, sei vorbereitet auf das Schlimmste.”

— Lee Child

Natürlich kann ich Ihnen nicht bei spezifischen Problemen helfen, die bei Ihrer Arbeit auftauchen, weil diese jedes Mal andere sein werden - erinnern Sie sich nur, was ich zuvor sagte, dass Fehler machen der Weg ist, wie wir lernen und Versagen uns eigentlich stärker macht, solange wir verstehen, warum wir versagt haben. In diesem Kapitel ist es wichtig, zu lernen, wie man Probleme in den Beziehungen mit Ihren outgesourceten Arbeitern vermeidet. Die meisten dieser Probleme fallen in zwei Kategorien - Kommunikation und Erwartungen. Die meisten Leute sind nicht glücklich, weil sie die falschen Erwartungen haben. Wenn Sie ein Unternehmen gründen und erwarten immer loyale Angestellte, Kunden die zeitig zahlen und nur Leute die Ihre Produkte oder Dienstleistungen lieben, zu haben, dann manövrieren Sie sich selbst ins Versagen. Was ich mache ist niedrige Erwartungen und Ziele setzen, sodass ich mir sicher sein kann, dass diese auch erreicht werden. Dadurch werde ich nicht sauer, wenn etwas schief geht, weil, naja ich erwartete es bereits.

Im Sinne der Kommunikation ist die Lösung einfach - bauen Sie ein tägliches Kommunikationssystem auf, wie oben besprochen. Besonders am Anfang Ihres Unternehmens wird es Zeiten geben, in denen Ihre Angestellten Probleme haben und Hilfe brauchen. Sie wollen nicht, dass sie

Sie den ganzen Tag kontaktieren und Sie wollen, dass sie zuerst selbst versuchen die Probleme zu lösen, bevor sie zu Ihnen kommen - doch Sie müssen wissen, dass es ein Problem gibt oder gab und die Schritte die benötigt wurden, um es zu lösen, um sicherzustellen, dass sie alles richtig machen. Deswegen sollen Ihre Angestellten Ihnen einen Tagesbericht schicken, mit dem, was sie heute alles gemacht haben, welche Probleme sie hatten und ob sie Fragen an Sie haben. Das dauert zwei Minuten zum Lesen und vielleicht ein bisschen länger, um zu antworten. Es führt aber zu einer klaren, effektiven Kommunikation und zeigt Probleme frühzeitig auf, bevor Sie zu verzwickte zum Lösen sind.

Erwartungen können ein größeres Problem sein. Das ist auf den Philippinen eine kulturelle Sache - jeder hier will seine Arbeit perfekt machen und alle machen sich Sorgen, dass sie Ihren Job nicht gut genug machen. Selbst jemand, der für lange Zeit gute Arbeit für Sie macht, könnte sich auf einmal entscheiden, etwas falsch gemacht zu haben und sich dann so zu schämen, dass er nicht mit Ihnen reden kann - für Sie mag es ein kleineres Problem sein, für die ist es wie ein Desaster. Es kann sogar passieren, dass Leute für eine Weile komplett den Kontakt abbrechen, um der Schande zu entgehen, erklären zu müssen, dass sie haben etwas falsch gemacht hat.

Es ist also sehr wichtig von Anfang an klar zu sagen, was die Erwartungen sind - wie viel Arbeit sollen sie jede Woche machen, was sie tun sollen, wenn sie ein Problem haben, dass sie nicht alleine lösen können und so weiter. Seien Sie realistisch bei der Produktivität, denn wenn Sie zu viel verlangen und sie nicht liefern können, kann es leicht passieren, dass Sie in die oben genannten Probleme geraten, in denen Leute komplett verschwinden vor lauter Scham. Das heißt selbstverständlich auch, Sie

müssen klar machen, dass Sie verfügbar sind, falls sie Hilfe brauchen - das mag am Anfang vielleicht gegen das Konzept „nie wieder zu arbeiten“ sein, da Sie sich vielleicht Sorgen machen, ständig alle möglichen Probleme für Ihre Angestellten zu lösen. Doch es ist eigentlich ganz einfach - stellen Sie sicher, dass sie verstehen Sie sind hier, um zu helfen, aber nicht 24 Stunden am Tag - stattdessen können sie Sie am Ende des Tages kontaktieren und Sie helfen ihnen, wenn Sie am nächsten Tag Ihre E-Mails bearbeiten. Versuchen Sie die Erwartung zu erschaffen, dass Probleme nicht immer sofort gelöst werden müssen und sie zuerst versuchen sollten, sie selbst zu lösen. Gleichzeitig erinnern Sie daran, dass Sie da sind, um ihnen zu helfen, wenn sie es nicht selbst schaffen.

Vertrauen Sie Ihren Angestellten

Meine Angestellten, die alle in einem tausende Kilometer entfernten Entwicklungsland leben, haben Zugriff auf meinen PayPal Account, welcher mit meinem Bankkonto verknüpft ist. Selbst mit den ganzen Sicherheitsmaßnahmen die ich habe, um zu verhindern, dass Hacker meinen Account leeren, habe ich immer zwischen \$2-5.000 auf meinem PayPal Account. Viele Leute werden Ihnen sagen ich wäre komplett verrückt, weil ich solchen, im Vergleich zu mir relativ armen, Leuten so einen offenen Zugang ermögliche – unter der Annahme, dass arme Fremde offensichtlich von dem reichen Europäer klauen, wenn sie die Chance bekommen. Mir hat noch nicht ein einziger Cent gefehlt. Kein einziger Cent wurde jemals von meinen Angestellten aus meinem gut gefüllten PayPal Account geklaut.

Das kommt daher, dass ich Vertrauen und Beziehungen mit meinen Angestellten aufgebaut habe. Das spart mir Zeit, die ich auf meine persönlichen Ziele verwenden kann, meinem Weg zu folgen - wenn ich

dieses Level an Vertrauen nicht hätte, würde ich die Hälfte meiner Zeit damit verbringen, Dinge zu autorisieren und jede kleine Rechnung zu bezahlen, die bei meinen Unternehmen eingeht. Stattdessen sind meine Angestellten dazu befugt, alles unter \$300 direkt von meinem PayPal Account zu bezahlen, ohne es mir vorher zu sagen (und am Ende des Monats taucht es offensichtlich auf, damit ich es kurz kontrollieren kann). Alles Größere sollen sie mir zuerst mitteilen und dann lasse ich es sie durchführen.

Das ist etwas, mit dem viele Leute Probleme haben, die ihre Arbeit outsourcen - sie wollen entweder nicht oder können keine vertraute Beziehung mit ihren Angestellten aufbauen. Sie sehen ihre Angestellten einfach als billige Körper, die die Arbeit ohne die ärgerlichen Probleme der Europäer oder Amerikaner wie „Gehalt“, „Rechte“ oder „Meinungen“ zu haben. Das ist die Art von Outsourcing, die der ganzen Sparte einen schlechten Ruf verleiht - das „Rennen nach unten“, in dem outsourcing nur ein einfaches Mittel ist, um Dinge so billig wie möglich machen zu lassen. Wenn Sie sich wirklich freie Zeit schaffen *und* Geld verdienen wollen, statt nur Geld zu machen und gleichzeitig ein Sklave des Unternehmens zu sein, dann müssen Sie Vertrauen aufbauen und Ihre Angestellten wie menschliche Wesen behandelt, selbst wenn diese am anderen Ende der Welt sind. Versuchen Sie, sie persönlich zu treffen oder zumindest per Skype, falls Sie keine Möglichkeit haben auf die Philippinen zu kommen. Stellen Sie sicher, dass sie verstehen, sie sind geschätzte Mitglieder eines Teams und Sie werden sie nicht einfach ohne Grund eines Tages entlassen - Sie werden feststellen, indem Sie ihnen ein Gefühl der Sicherheit und des Vertrauens geben, werden sie bereit sein, viel härter für sie zu arbeiten und irgendwann werden sie Ihnen so vertraut sein, wie meine Angestellten mir.

Die goldene Regel

Dies ist verknüpft mit dem Obigen und sollte eigentlich selbstverständlich sein. Wenn Sie die vielen Vorteile für Ihr Unternehmen nutzen, auf die Philippinen outzusourcen, dann stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter auch einen Teil dieser Vorteile bekommen. Versuchen Sie nicht miese Gehälter zu zahlen, weil Sie denken, sie wären verzweifelt auf der Suche nach Arbeit - Sie zahlen bereits viel weniger, als bei Ihnen Zuhause, also zahlen Sie zumindest ein Gehalt, welches ihnen ermöglicht komfortabel auf den Philippinen zu leben. Geben Sie ihnen ein bisschen Urlaub, wenn sie ihn brauchen - Sie versuchen Freiheit für sich selbst zu erschaffen, indem Sie die Zeit anderer Leute hebeln, doch diese Leute haben ihre eigenen Verpflichtungen, inklusive Familie und Freunde, um die sie sich auch kümmern wollen. Stellen Sie sie mit Langzeitverträgen an, sobald sie sich als verlässlich erweisen, statt sie in einer Folge von Kurzzeitverträgen zu halten. Selbstverständlich wollen Sie einen gewissen Grad an Flexibilität behalten, für den Fall, dass sich Ihr Unternehmen ändert oder abwärts geht. Aber wenn Sie Ihren Arbeitern das Gefühl der Sicherheit geben, die ein Langzeitvertrag bringt, werden Sie am Ende bessere, verlässlichere und fleißigere Arbeiter bekommen - was bedeutet, jeder profitiert davon. Ich sollte das eigentlich nicht sagen müssen, aber manchmal muss man Dinge sehr offensichtlich machen, damit Menschen es erkennen - Filipinos sind Ihnen gleichgestellt und sie verdienen es, als menschliche Wesen behandelt zu werden, statt als Wirtschaftseinheiten. Ja sie sind günstiger anzustellen als Arbeiter in Ihrer Heimat, doch das macht Sie nicht zu Wegwerfware oder weniger Respektabel. Behalten Sie das in Gedanken, wenn Sie Ihren Outsourcing Plan zusammenstellen.

Übung: Sprung ins Outsourcing



Es ist Zeit das Reden zu beenden und etwas zu tun! Am Anfang des Kapitels hatten wir eine Übung in der Sie alle Sachen aufschreiben sollten, die Sie von Ihrem Unternehmen outsourcen können - wenn Sie es noch nicht gemacht haben, gehen Sie jetzt zurück. Wenn Sie die Liste haben, nehmen Sie sich eine Sache daraus - eine Sache die relativ klein ist, wie zum Beispiel ein Logo designen oder den Text für eine Webseite schreiben. Jetzt ist es an der Zeit, auf Ihr erstes Outsourcing Abenteuer zu gehen. Gehen Sie auf eine der Webseiten die unten aufgelistet sind, auf der Sie Selbstständige und Vertragsarbeiter finden können - für diese Art von einmal Arbeit empfehle ich Fiverr - sehen Sie sich um und stellen jemanden dafür ein. Wenn es gut funktioniert (und die Chance ist hoch das es so kommt), dann haben Sie den ersten Schritt in Richtung Freiheit gemacht. Wenn es aus einem Grund schief läuft, haben Sie nur \$5 verloren und bekommen Einsicht, was schief gelaufen ist und wie Sie es beim nächsten Mal vermeiden. Also zögern Sie nicht! Eine Reise von tausenden Kilometern beginnt mit einem einzelnen Schritt, merken Sie sich das, also machen Sie heute den ersten Schritt.

Wenn Sie noch mehr über Outsourcing erfahren wollen können Sie alles in dem Buch *Outsourcing Mastery: 17 Geheimnisse zum Outsourcen in die Philippinen* finden, was nicht mehr in dieses Kapitel gepasst hat. Für alle Leser von *Never Work Again* gibt es dieses Exemplar kostenlos. Gehen Sie einfach auf

http://youwillneverworkagain.com/outsourcing_mastery/
<http://bit.ly/IW49Rh>)

(oder

Ressourcen

Robert B. Cialdini, *Einfluss: Die Psychologie der Beeinflussung* (HarperCollins, 2007)

Chris C. Ducker, *Die definitive Anleitung um auf die Philippinen outzusourcen* (Chris Ducker, 2012)

Thomas L. Friedman, *Die erste ist flach 3.0: Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts* (Picador, 2007)

Daniel H. Pink, *Antrieb: Die überraschende Wahrheit, was uns antreibt* (Riverhead Books, 2009)

Geshe Michael Roach, Larna Christine McNally und Michael Gordon, *Karma Management: Was man tut bekommt man zurück, in Ihrem Unternehmen und Ihrem Leben* (Harmony, 2009)

Links

Sie können Menschen auf der ganzen Welt für Mikrojobs, Teilzeit, Vollzeit oder selbstständige Tätigkeiten auf diesen Seiten finden.

www.Elance.com

www.onlinejobs.ph

www.oDesk.com

www.Freelancer.com

www.Guru.com

www.ContentDivas.com

www.MrOutsource.com

www.Zirtual.com

www.PeoplePerHour.com

www.TaskRabbit.com

www.Fiverr.com

www.Craigslist.com

8

Never Work Again

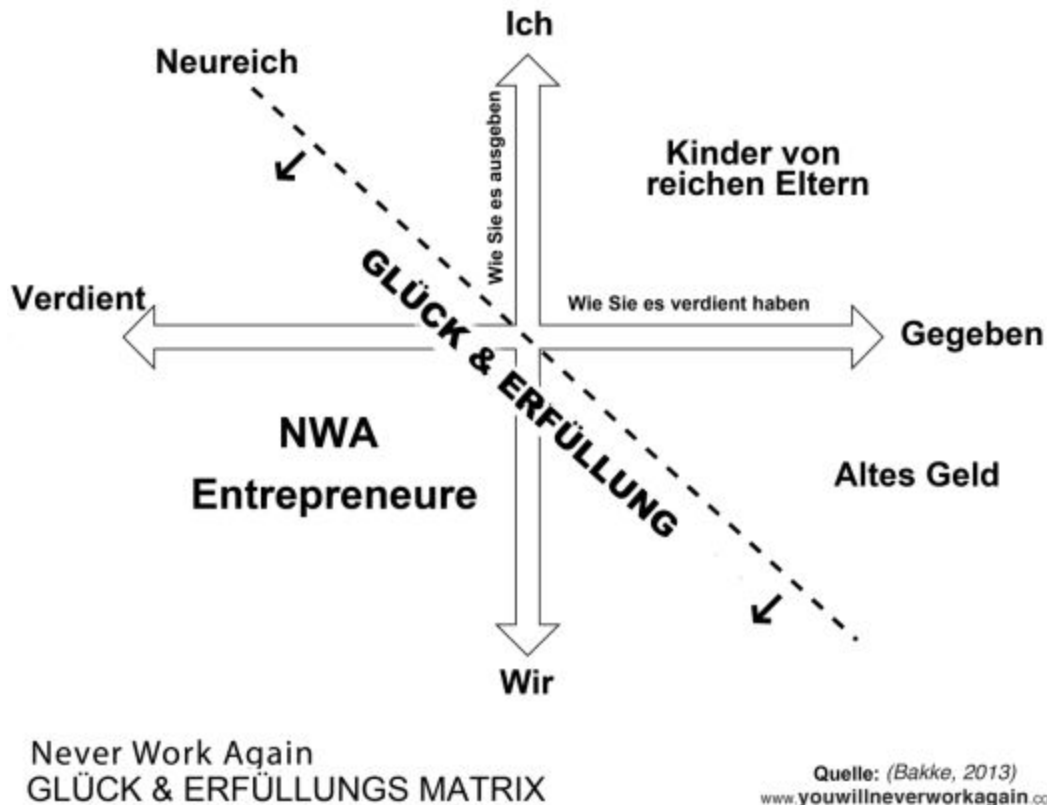
“Es ist die Reise, die uns glücklich macht, nicht das Ziel.”

—Dan Millman, *Weg des friedvollen Kriegers*

Hier sind wir also am Ende. Oder ist es der Anfang? Wenn Sie aufmerksam gelesen und die Übungen durchgeführt haben, sollten Sie an diesem Punkt mächtige Werkzeuge haben, um Ihr eigenes Unternehmen zu starten oder Ihr bestehendes Unternehmen auf Autopilot umzustellen, sodass Sie nie wieder einen Tag arbeiten müssen. Wenn Sie Ihren Fluss gefunden haben und auf dem vierten Level des Unternehmertums sind, werden Sie sogar die Aufgaben, die Sie machen müssen nicht länger als „Arbeit“ ansehen - weil Sie etwas tun das Sie lieben.

Sie werden zufriedener mit Ihrer neu gewonnenen Freiheit sein, wegen all dem Unternehmerischen Denken und der harten Arbeit die vorangegangen sind. Das Diagramm unten hat zwei Achsen - eine zwischen dem Geld welches Sie verdient haben und dem Geld welches Sie bekommen haben, die andere geht durch das „ich denken“ und „wir denken“. Ich kann Ihnen aus Erfahrung sagen, sowohl meiner als auch der von anderen, wie zum Beispiel meinem Millionärsfreund, den ich zuvor erwähnte. Man bekommt deutlich mehr Glück und Erfüllung, wenn man weiß, dass man Geld durch harte Arbeit und Wertschaffung für andere verdient hat. Ich hoffe, dass Sie eines baldigen Tages fähig sind zu sagen, Sie müssen nie wieder arbeiten. In der Zwischenzeit möchte ich Sie anregen höchsten Einsatz zu

zeigen und darauf zu zielen auf der glücklichen und erfüllten Seite der Linie zu sein, wenn Vermögen und Erfolg endlich da sind.



Zurückblicken

Was haben wir also aus den letzten paar Hundert Seiten gelernt? Wenn ich meine Arbeit richtig gemacht habe, dann haben Sie ein paar nützliche praktische Lektionen bekommen, wie man ein Unternehmen erschafft, es automatisiert und wie man seine Arbeit an andere auslagert. Doch wenn ich mir den Text ansehe, denke ich, es sind noch drei Punkte sehr auffällig.

Der erste ist den „Mist loswerden“, alle Ablenkungen und unnötigen Ausgaben zu eliminieren. Dies könnte Sie zu sehr konkreten Handlungen führen - Rechnungen und Abonnements, die Sie nicht brauchen reduzieren,

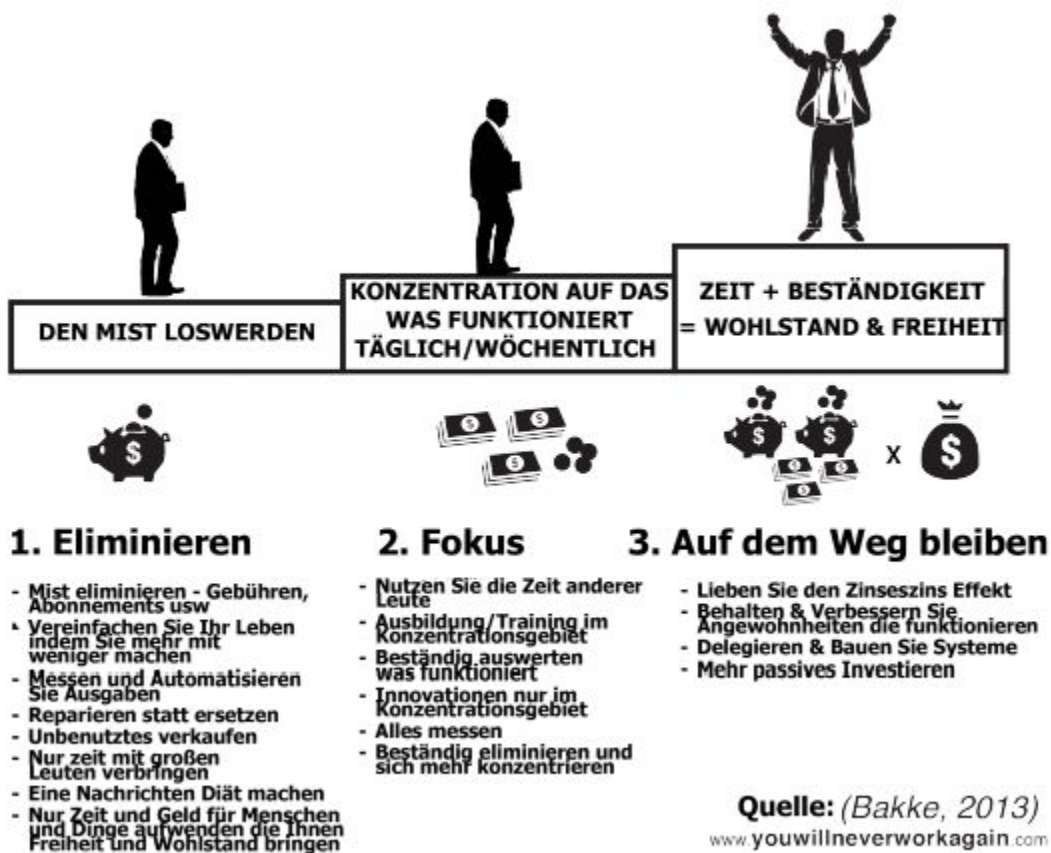
Sachen verkaufen, die Sie über die Jahre angesammelt haben, aber nicht länger nutzen, und so weiter. Doch es geht mehr um eine Änderung der Denkweise - in Zukunft, anstatt auf Ihre Impulse und die soziale Programmierung zu hören, sollten Sie bewusster darüber nachdenken, was Sie in dieser Welt glücklich macht. Im Sinne von Geld sollte Sie mehr mit weniger machen; doch Sie sollten auch darüber nachdenken, wie Sie eine viel wertvollere Ressource ausgeben - Ihre Zeit. Vergessen Sie nicht, Sie können mehr Geld verdienen, aber Sie können nicht mehr Zeit verdienen. Benutzen Sie sie also weise. Lassen Sie die Dinge weg, die Ihnen Zeit rauben ohne Sie glücklich zu machen, wie Fernsehen schauen oder Facebook. Dann konzentrieren Sie Ihre Zeit darauf, Ihr Unternehmen zu verbessern und Zeit mit den Menschen und Aktivitäten, die Sie lieben zu verbringen.

Der zweite Punkt ist, sich zu fokussieren. Sie sollten herausfinden, in was Sie am besten sind und sich darauf konzentrieren, wie ein Laser. Messen Sie alles, bewerten Sie, was gut funktioniert und was nicht, dann eliminieren Sie die Dinge Ihres Unternehmens, die überflüssig sind - diese nehmen Ihnen Zeit und Geld von den erfolgreicherer Teilen Ihrer Arbeit weg, welche tatsächlich Gewinn abwerfen und vergrößert werden sollten, um mehr zu produzieren.

Der dritte Punkt ist Beständigkeit. Vergessen Sie nicht, dass es Zeit braucht, um neue Angewohnheiten aufzubauen und sogar noch länger, um echte Effekte dieser Angewohnheiten zu sehen, doch es ist wichtig es zu tun. Denken Sie an ein Beispiel aus Ihrem eigenen Leben - wenn Sie mit Laufen anfangen, müssen Sie neunzig Tage dabei bleiben, bevor Sie die Angewohnheit wirklich verinnerlicht haben. Sie müssen sogar noch länger

warten, bevor Sie die wahren Vorteile des gesünderen Herzens und stärkerer Muskeln sehen - doch wenn es passiert, werden Sie erkennen, dass es den Aufwand wert war. Dasselbe gilt für Ihr Unternehmen. Es mag Zeiten geben, in denen Sie sich fühlen, als ob Sie nicht vorwärts kommen, doch Sie müssen weitermachen - nur Beständigkeit über einen langen Zeitraum ist das, was Sie erfolgreich macht und Ihnen die Freiheit gibt, nie wieder arbeiten zu müssen.

Wie man Wohlstand und Freiheit aufbaut



Neben diesen drei Punkten, habe ich zusätzlich eine Reihe von Schritten betont, die meiner Meinung nach die „NWA- Formel“ ausmachen.

Schritt eins ist „kenne dich selbst“ und wo stehen Sie wirklich im Lebensprozess. Jay-Z sagte „Wenn du weißt, wer du bist, ist das ein Grundgerüst für alles Großartige“.

Schritt zwei ist, Ihnen selbst alle wichtigen Fragen zu stellen - was ist Ihre Aufgabe im Leben? Was lieben Sie wirklich? Und was ist Ihr wahrer Weg?

Schritt drei ist, eine der Freiheits Unternehmens Blaupausen zu nehmen und die Techniken der Automation und des Outsourcing, die wir besprochen haben auf die Dinge anzuwenden, die Sie lieben. Hebeln Sie die Zeit anderer Leute, um ein Unternehmen aufzubauen, welches Ihnen Geld bringt und die Freiheit gibt, sich auf die anderen Elemente Ihres Lebens zu konzentrieren, die Sie auch lieben und welches Sie brauchen, um ein ausgeglichenes, reiches Leben zu führen.

Und Schritt vier, welcher der richtige Gewinn der Philosophie ist - ein echtes Gefühl der Freiheit, weil Sie immer auf das zugehen werden, das Sie lieben, die Dinge tun, die Sie lieben und Zeit mit den Menschen verbringen, die Sie lieben. Sie leben den Zweck Ihres Lebens aus, folgen Ihrem Weg und wachsen als Person.

Bevor ich mich verabschiede, möchte ich noch ein paar Bemerkungen über die Elemente der NWA-Philosophie machen - um Ihnen zu zeigen, dass Liebe, Wachstum und Freiheit eins sind.



Liebe ist Freiheit

Freiheit heißt die Dinge zu tun, die Sie lieben, nicht die Dinge, die Leute Ihnen sagen, die Sie tun sollen oder die von denen sie sagen, dass Sie sie lieben sollen. Freiheit heißt Ihre wahre Leidenschaft zu finden und dorthin zu gehen, sodass selbst wenn die meisten anderen Leute sich Ihr Leben ansehen und denken Sie wären sehr beschäftigt, Sie sich nicht beschäftigt fühlen - Sie fühlen sich, als würden Sie Ihre Zeit genießen, weil Sie sich auf die Dinge konzentrieren, die Sie lieben. Sie werden sehen, wenn Sie für Ihren Unterhalt das machen, was Sie lieben und Ihre Zeit mit Ihren

Leidenschaften und Interessen füllen, werden Sie sich wirklich so fühlen, als wenn Sie nie wieder arbeiten müssten.

Mehr als das, Freiheit heißt mit dem Fluss zu gehen wie die Taoisten sagen würden; und Ihrem Herzen zu folgen, nicht Ihrem intellektuellen Verstand. Ihr Intellekt tut viele gute Dinge für Sie und Sie können nicht ohne ihn existieren. Ihr Intellekt ist großartig, um Ihnen dabei zu helfen neue Vorteilhaftes Angewohnheiten zu lernen, doch er kann genauso gut darin sein, Sie in weniger positive Gedanken zu bringen, weniger nützliche Angewohnheiten zu lernen und Verlangen nach Dingen, die Sie nicht brauchen zu erzeugen. Der Verstand ist wie ein Computerprogramm, er ist großartig, Logische Funktionen zu erfüllen und Probleme zu durchdenken, doch er kann Ihnen nicht sagen, was Sie vom Leben wollen oder was Ihre Bestimmung ist. Dafür muss das Herz übernehmen - dort ist die Wahrheit platziert. Denken Sie also nicht zu sehr über alles nach - hören Sie auf Ihr Herz und lassen sich davon in Richtung Liebe führen, dann lassen Sie Ihren Verstand das tun, was er am besten kann, sobald Sie sich sicher sind, auf dem richtigen Pfad zu sein - dem Pfad in Richtung Freiheit.

Freiheit ist Wachstum

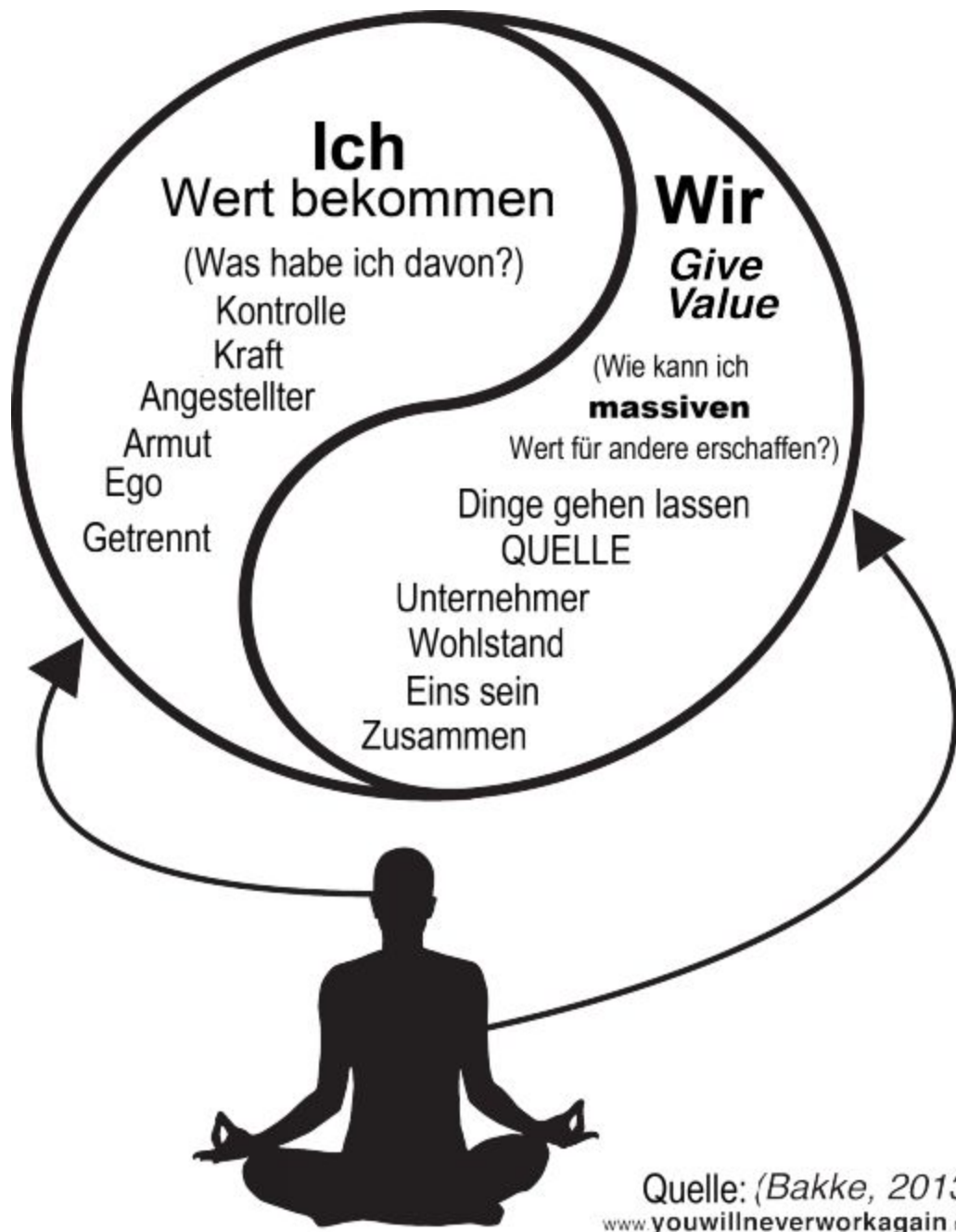
In *Der nicht gereiste Weg* sagt M. Scott Peck „Ich definiere Liebe so: Der Wille das eigene Selbst zu erweitern, um das spirituelle Wachstum von sich oder anderen zu fördern“. Also hat es einen weiteren Vorteil, die Dinge zu tun, die Sie lieben und Ihre Freiheit zu leben - es führt zu persönlichem Wachstum. Denken Sie zurück an den Anfang des Buches, als ich Ihnen die Geschichte des Buddhas erzählte. Welche Version von Prinz Siddharta hatte mehr persönliches Wachstum - derjenige der am Anfang der Geschichte alle materiellen Besitztümer hat, die er sich jemals wünschen könnte und dem

Weg der Prinzen folgt, der von anderen für Ihn gelegt wurde. Oder Siddharta, als er der Buddha war, als er die wahre Bestimmung seines Lebens verstand, seine Berufung, den Weg, dem er bis zu seinem Tod folgte?

Dieselben Prinzipien gelten für Ihr Leben - Liebe, Freiheit und Wachstum sind dieselbe Sache. Wenn Sie finden, was Sie lieben sind Sie frei; wenn Sie frei sind, wachsen Sie als Person; durch das Wachstum wird Ihr Gefühl der Freiheit und Ihr Trieb zur Liebe nur noch größer. Wenn Sie dies alles erfahren, während Sie ein Geschäftsmann oder Unternehmer sind, werden Sie eine weitere interessante Tatsache entdecken, die ich zuvor erwähnte - das Unternehmer eigentlich sehr selbstlos sind. Unternehmer arbeiten mit den Dingen, die sie lieben was bedeutet, Sie haben viel Freiheit und viel Platz für persönliches Wachstum. Das bedeutet wiederum sie können ein „wir“ Denken entwickeln (aus dem Herzen), welches das alte programmierte „ich“ Denken (aus dem Verstand) ersetzt, welches die Mehrheit der Leute haben. Unternehmer als Menschen die persönlich gewachsen sind, haben sehr viel Vertrauen und Glauben an die gute Seite der Menschheit - sie wissen, dass sie der Welt einen Wert geben wollen und sie so zu einem besseren Ort für alle zu machen und glauben daran, dass andere Menschen das gleiche wollen. Also helfen Sie den Menschen mit ihren Innovationen, ihren Unternehmen, ihrer Menschenliebe. All das mit dem Wissen, dass die Werte, die sie in die Welt bringen irgendwann zu ihnen zurück kommen; das macht sie glücklich und erfüllt, während die Leute, die sich auf das alte „ich“ denken konzentrieren weiterhin unglücklich, unerfüllt und depressiv sind. Darum sind echte Unternehmer reich - es ist nicht, weil sie gierig nach Geld waren, es ist, weil sie das genaue Gegenteil gemacht haben. Ihr Reichtum ist der natürliche Auswuchs

ihres selbstlosen Verhaltens und der „wir, nicht ich“ Denkweise. Das kann auch für Sie funktionieren.

Wenn Sie Freiheit haben, haben Sie Wachstum. Sie haben Zeit emotional zu wachsen und Zeit mit Familie und Freunden zu verbringen; Zeit intellektuell durch lesen, lernen und kritisches Denken zu wachsen; und Zeit, um das Verständnis durch Reisen und neue Erfahrungen wachsen zu lassen. Ihr Leben wird sich in ein wahres Abenteuer verwandeln.



Der Weg

“Sei wer du bist und sag was du fühlst, denn jeder den es stört, zählt nicht und jeder der zählt stört es nicht.”

— Bernard M. Baruch

Jetzt, da Sie all das Wissen besitzen, welches dieses Buch anbietet - all die Dinge, von denen ich mir gewünscht hätte, sie zu wissen, als ich die Fehler gemacht habe, als neuer Unternehmer - was werden Sie damit machen? Werden Sie denselben Weg wie zuvor gehen - müde, versklavt von Job oder Ihrem Unternehmen, immerzu träumend von der Freiheit jedoch sich niemals den ersten Schritt traugend in Richtung wahrer Freiheit? Oder werden Sie etwas verändern und die Zeit anderer Leute durch Automatisierung und Outsourcing hebeln, um so den Schritt vom Möchtegern Unternehmer, Einzelunternehmer und Unternehmensbetreiber zum Unternehmensbesitzer zu machen?

Wenn Sie es bis hier zum Ende des Buches geschafft haben, sollte Sie eine Vorstellung davon haben, was Ihr Weg ist und ob Sie ein eigenes Unternehmen besitzen wollen. Das wichtigste von jetzt an sind Ausdauer und Willensstärke. Bei Ihrem Weg zu bleiben kann manchmal schwer sein - es wird die Versuchung geben zurück zu Ihrem alten Leben zu gehen und es wird Leute geben, die versuchen Sie von Ihrem Weg abzubringen. Ignorieren Sie diese. Sie wissen, was Sie wollen, was Sie brauchen und was Sie wirklich verlangen.

Sie sind sich jetzt Ihrer Programmierung bewusst, den Angewohnheiten, die Sie haben und der Existenz Ihres Egos. Jetzt können Sie anfangen, tiefer in Sie selbst hinein zu sehen. Sie können aufhören blind auf Dinge zu reagieren und anfangen zu erkunden, woher sie kommen und wer Sie wirklich sind; und Sie können mit Ihrem Ego koexistieren, seine Impulse verstehen und wählen, wie Sie darauf reagieren - Sie können sogar manchmal fähig sein Ihr Ego zu ergeben und sich wirklich im Fluss fühlen. Manche Menschen werden sehr stark darauf reagieren, wenn Sie diese

Veränderungen machen - einige positiv, einige negativ. Manchmal müssen Sie Leuten die Meinung sagen, aber das ist in Ordnung - in der Vergangenheit waren Mönche oft gleichzeitig Shaolin Krieger, also ist nichts Falsches daran Stärke zu zeigen und gegen Leute zurück zu kämpfen, selbst wenn man ein Leben der Liebe lebt. Diese Leute brauchen die Ermutigung Ihren eigenen wahren Weg zu finden und diese heftige Reaktion kann der erste Schritt auf dieser Reise sein - es ist Ihre Pflicht Ihnen zu helfen, dorthin zu gelangen, ihr „Karma zu sein“. Das wichtigste von allem ist jedoch, dass Sie Ihrem wahren Weg treu bleiben, egal wie schwer es manchmal scheint.

Die Programmierung die Sie in der Schule, von Ihren Eltern und der Gesellschaft bekommen haben bedeutet jetzt nichts mehr, Sie können sie einfach abwerfen und mit einer neuen Denkweise starten; Sie können mit dem Ego, seinen Verlangen und Unsicherheiten koexistieren; die Wünsche der anderen bedeuten nichts, es sei denn Sie zielen darauf ab Werte in ihre Leben zu bringen. Leben Sie nur für den Moment, in dem Moment und werden wer Sie wirklich sind.

Ich wünsche Ihnen alles Gute auf Ihrem Weg, sowohl im Unternehmen, als auch im Leben - obwohl die beiden eigentlich intim verknüpft sind. Ich freue mich eines Tages bei Seminaren, Webinaren oder sogar im Einzelcoaching mit Ihnen zusammen zu arbeiten - gehen Sie auf die diesem Buch zugehörige Webseite unter <http://youwillneverworkagain.com/> um mehr Informationen sowie eine Sammlung von Interviews, Videos, Blaupausen und mehr zu erhalten. Wenn Ihnen dieses Buch gefallen hat und Sie eine Bewertung auf Amazon abgeben wollen, würde das die Welt für mich bedeuten - und bitte seien Sie so ehrlich wie Sie möchten, ich lese alle

Bewertungen und freue mich sehr über Kritik, weil es mir hilft die zukünftigen Editionen von *Never Work Again* noch besser zu machen.

Ich danke Ihnen noch einmal für das Lesen - legen Sie das Buch jetzt zur Seite, gehen Sie los und machen Sie den ersten Schritt in Richtung Freiheit.

Bonus Material

Ein Geschenk Geld verdienen als Kindle-Autor

Vielen Dank, dass Sie dieses Buch gelesen haben. Beginnen Sie sofort, mit Ihrem neuen Leben. Ich möchte Ihnen einen kostenlosen Ratgeber anbieten, der Ihnen zeigen wird, wie Sie Geld als Kindle-Autor verdienen.

Klicken Sie hier: <http://bit.ly/kostenlosesesebook>



Hat Ihnen das Buch gefallen, aber Sie brauchen noch mehr Training? Wenn Sie jemanden finden können, der bereits das geschafft hat, was Sie vorhaben, empfehle ich Ihnen sehr, sein Modell zu übernehmen und mit ihm zu trainieren, wenn Sie können. Um Ihnen auf Ihrem Weg zu helfen nachdem Sie *Never Work Again* gelesen haben, stelle ich Ihnen eine Kollektion von Quellen kostenlos zur Verfügung.



Never Work Again ist mein zweites Buch. Das erste war *Outsourcing Mastery: 17 Geheimnisse zum Outsourcen auf die Philippinen*. Es deckt alles ab, was Sie wissen müssen, um erfolgreich auf die Philippinen outzusourcen - mein Lieblingsland für outgesourcte Arbeiter.

Um Ihre kostenlose Kopie zu bekommen klicken Sie einfach jetzt auf den Link: http://youwillneverworkagain.com/outsourcing_mastery/ (oder bit.ly/IW49Rh)



KOSTENLOSE Trainingsvideos - <http://www.worklessearnmore.tv>

Meine kostenlosen Trainingsvideos zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Leidenschaft monetarisieren können, indem Sie Automatisierung und Outsourcing in Ihrem Unternehmen anwenden, damit Sie Ihre Freiheit mit 10 einfachen

Schritten ausleben können. Die Laptop Millionäre der Welt, Unternehmer und „Neureichen“ sind der Tretmühle durch diese Strategien entkommen.



Sehen Sie sich meinen Podcast Invincible Entrepreneur an unter <http://hardcoremba.com/>



Done-4-You Virtuelles Assistenten Training Online (KOSTENLOS), unter <http://www.mroutsourceuniversity.com/fe/43876-mr-outsource-university-free-training>

In der Mr Outsource Universität stellen wir ein tiefgehendes, qualitatives Lernumfeld für Menschen wie Sie, die Virtuelles Assistenten Training und Leistungsmaximierung erfahren möchten.



Outsourcing auf die Philippinen, Done-4-You! Unser Rekrutierservice findet für Sie „den Einen“, Ihren ersten outgesourcten Arbeiter! 30 % Preisnachlass bei mr.outsource.com Rekrutierdienstleistungen. Benutzen Sie den Code YWNWA in der Betreffzeile und wir finden für Sie den perfekten Angestellten auf den Philippinen.



Das Freiheit Bootcamp - <http://thefreedombootcamp.com/>

Mit diesem getesteten System zeige ich Ihnen, dass jeder mit Antrieb und Ambitionen erfolgreich sein kann und das Leben leben kann, welches ich heute schon lebe - nur ein paar Stunden pro Woche arbeiten und \$20.000 im Monat verdienen. Es hört sich unmöglich an, wenn Sie die Denkweise eines Arbeiters haben - doch wir bringen Ihnen bei, wie Sie das umdrehen und die Denkweise eines Unternehmers bekommen.

Im Freiheit Bootcamp lernen Sie:

- Wie Sie von der Denkweise eines Arbeiters zu der eines Unternehmers wechseln

- Wie Sie ein Unternehmen ohne Anzahlung starten, welches Ihnen \$20.000 monatlich einbringt
- Wie Sie die Zeit anderer Leute hebeln, um nur 20 Stunden im Monat zu arbeiten
- Wie Sie Ihr Unternehmen automatisieren, sodass Sie kaum noch daran denken müssen
- Wie Sie einen Lebensstil leben, der es Ihnen ermöglicht, Ihre Träume zu leben
- Alles mit nur ein paar einfach umsetzbaren Werkzeugen und Tricks



Einzelcoachings mit Erlend Bakke sind möglich, wenn Sie der richtige Partner sind. Erlend arbeitet nur mit Unternehmern und Unternehmensbesitzern zusammen die Ihrem Erfolg und einem Leben in Freiheit verpflichtet sind. Preise starten bei \$10.000.

Wenn Sie glauben das wäre etwas für Sie, schicken Sie eine E-Mail an erlend@mroutsource.com

Noch einmal ein großes Danke, dass Sie das Buch gelesen haben!

